

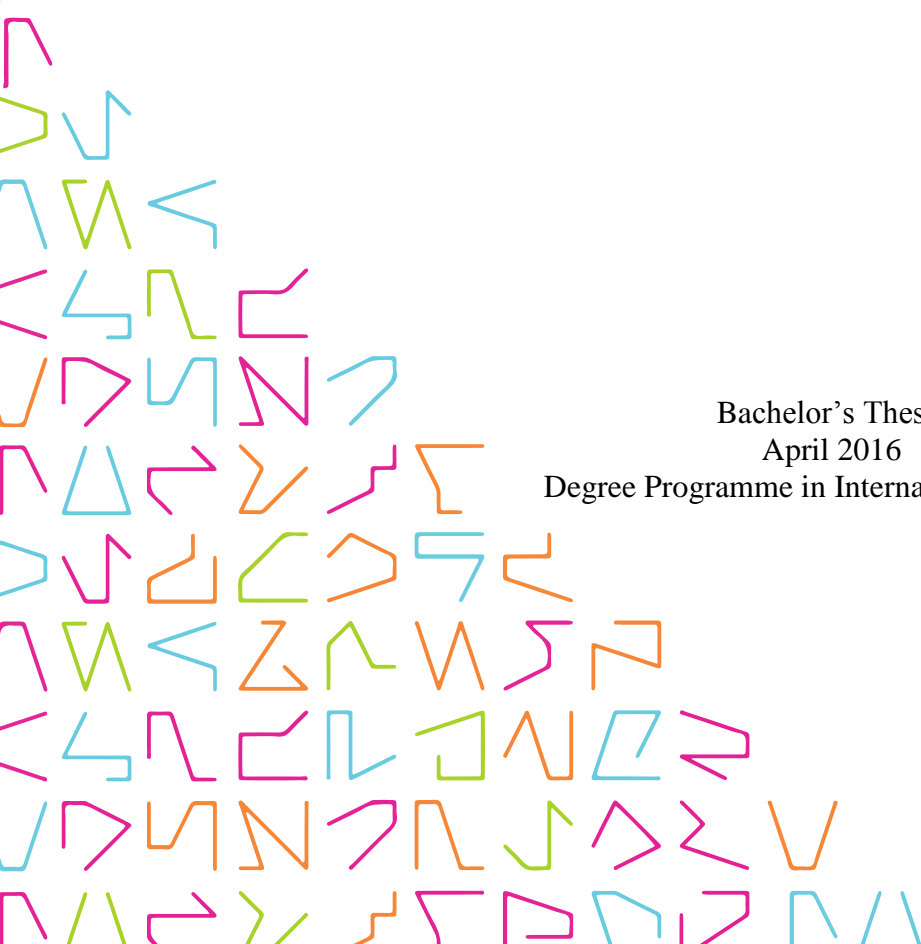


PUBLIC FUNDING AS PART OF THE INTERNATIONALIZATION OF FINNISH SME'S

A Case Study: price tag for internationalization

Ida Lehmonen

Bachelor's Thesis
April 2016
Degree Programme in International Business



ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree programme in International Business

IDA LEHMENEN:

Public funding as part of the internationalization of Finnish SME's
A case study: price tag for internationalization

Bachelor's thesis 49 pages, appendices 24 pages
April 2016

This bachelor's thesis was commissioned by Finnvera Oyj. Finnvera is a specialized financing company owned by the State of Finland and it is also the official Export Credit Agency (ECA) of Finland. Finnvera wanted to find out how their customer companies plan and budget their internationalization, in order to understand and serve their current and new customer's even better way.

Theoretical framework of this thesis covered public funding and subsidies that are offered in Finland for internationalizing SME's. This utilized the work writer did for Helsinki Region Chamber of Commerce (appendix 1 Julkinen rahoitus ja tuet) in fall 2015. The appendix 1 Julkinen rahoitus ja tuet presents public funding and subsidies that are offered in Finland for growth and internationalization of Finnish companies.

Research was implemented with qualitative research method. Research investigated how Finnvera's customer companies plan their internationalization and how they budget their internationalization. Research was carried out by phone interviewing sixteen Finnveras's customer companies. Interviewed companies were Finnish SME's and they represented different industries, sizes and ages and they had different background in international business.

Research results showed that at some parts this research group companies differed from the general type of internationalizing Finnish SME. All research group companies were actively involved in international business; majority of the research group companies had already involved in international business and few were just starting to internationalize, but all companies were planning grow the share of international business in coming 3-5 years.

In addition to the needs of Finnvera, purpose of this work was to share experiences of already internationalized companies to other internationalizing companies. Recommendations in chapter 6 are written especially as tips for internationalizing SME. Main recommendation based on this work for internationalizing SME is to plan and budget internationalization process carefully and to see internationalization as a strategic part of the business, instead of executing internationalization just in the side of the original business. From financial perspective main recommendation for internationalizing SME is to use external funding in addition to internal funding and to utilize public funding and subsidies and advisory services that are offered in Finland.

Key words: internationalization, public funding, SME's

TABLE OF CONTENTS

1	INTRODUCTION	5
1.1	Research background, purpose and objective	5
1.2	Research methods	6
2	THORETICAL FRAMEWORK	8
2.1	Small and medium sized enterprises (SME's)	8
2.2	Internationalization	8
2.3	Different forms of internationalization	10
2.3.1	Export	11
2.3.2	Contractual cooperation	12
2.3.3	Foreign direct investments	12
2.3.4	Networking	13
2.4	Internationalization of Finnish companies	13
2.5	Public funding	15
2.6	European Union's state aid control	16
2.7	International export financing and regulatory cooperation	17
2.8	Public funding and subsidies in Finland	17
2.8.1	Different forms of financing businesses with public funding	18
2.8.2	Team Finland network	18
2.8.3	Public funding and subsidies offered by the state of Finland	21
3	RESEARCH	23
3.1	Implementation of the research	23
3.2	Finnvera Oyj	23
4	RESEARCH RESULTS	25
4.1	Background information	25
4.1.1	Industry	25
4.1.2	Number of employees	26
4.1.3	Turnover	27
4.2	Background information about internationalization	27
4.2.1	Reasons for internationalization	27
4.2.2	How internationalization is implemented	28
4.2.3	Is / was internationalization a project	28
4.2.4	In which geographical area your company plans to internationalize, why that specific area	28
4.3	The expenses of internationalization	29
4.3.1	Value of exports	29
4.3.2	Amount of exports from annual turnover in 3-5 years	30

4.3.3	The amount of R&D from company's annual turnover	30
4.3.4	Budget for internationalization in the beginning of the process	31
4.3.5	Original budget.....	31
4.3.6	Costs and expense items in internationalization	32
4.3.7	State of the original budget	34
4.3.8	Sources of funding in internationalization	35
4.3.9	If you had to grow your budget / you have exceeded your budget how did you finance that	36
4.3.10	Would you now do something differently when planning internationalization in general and financing of internationalization.....	37
4.3.11	Feedback for public funders.....	38
5	CONCLUSIONS	39
5.1	The reasons for internationalization.....	39
5.2	Implementing internationalization	39
5.3	Geographical area	40
5.4	Costs of internationalization	40
5.5	Financing of internationalization	40
5.6	Challenges in internationalization of Finnish SME's	41
5.7	Limitations of this research.....	42
6	RECOMMENDATIONS	43
6.1	Preparation and planning of internationalization.....	43
6.2	Implementing internationalization	44
6.3	Utilizing public funding for internationalization	45
6.4	Costs of internationalization	45
	LIST OF REFERENCES	48
	APPENDICES	50
	Appendix 1. Julkinen rahoitus ja tuet	50
	Appendix 2. Kysymyslomake	73

1 INTRODUCTION

Finnish economy has been in a downturn already for several years and the expectation is that the public economy will not be improving essentially in the next couple years (Valtiovarainministeriö 2015, 7). Internationalization and international business are seen one of the key elements in improving the Finnish economy and improving the ability of Finnish companies to internationalize and compete in the global markets. These targets are also set in the prime minister's government program. (Hallitus esittää parannuksia... 2015)

The importance of competitiveness of Finnish companies in global markets has grown during the economic downturn in Finland. In the economic situation like this the support of the public authorities for internationalizing Finnish companies is highlighted. This bachelor's thesis offers timely information about public funding and subsidies that are offered for internationalizing companies in Finland and also offers experiences from already internationalized Finnish SME's.

1.1 Research background, purpose and objective

Topic of this thesis was selected based on the interests of the commissioner, Finnvera Oyj, and based on the work writer did for Helsinki Region Chamber of Commerce (appendix 1 *Julkinen rahoitus ja tuet*) in fall 2015. As a subject internationalization of Finnish companies is very topical and it also had novelty value since this type of research has not been done before.

Finnvera wanted to find out how their customer companies plan and budget their internationalization in order to understand and serve their current and new customer's even better way. Finnvera also hoped that the results of this research could be utilized as source of information for all companies that are planning their internationalization budget / process.

This bachelor's thesis examines how Finnvera's customer companies plan their internationalization and how they budget their internationalization. Purpose of this bachelor's thesis is to give a research for Finnvera that they could utilize in their daily work with their customers.

Research questions are:

1. *How companies plan their internationalization and internationalization budget?*
2. *How do they finance their internationalization?*

Theoretical framework of this work will first give an introduction about internationalization and reasons why Finnish small and medium sized companies (SME's) internationalize. In their growth and internationalizing process, companies often need funding offered by the public authorities. Theoretical framework of this work will explain why public funding is needed and then introduces what type of public funding and subsidies are offered in Finland, especially focusing on financing that is offered for small and medium sized enterprises. Key concepts of this work are also covered in the theoretical framework.

Theoretical framework also utilizes content from appendix 1 Julkinen rahoitus ja tuet. In appendix 1 Julkinen rahoitus ja tuet reader can find more detailed information about what type of public funding and subsidies is offered by the public authorities in Finland at the moment.

This work focuses on public funding that is offered by the Finnish authorities, which is why different types of public funding offered by the European Union / other international sources of public funding are not covered in this work.

1.2 Research methods

This research was a qualitative research. Data was selected and collected based on qualitative research methods but collected data included also some quantitative data. Hirsijärvi & Hurme (2001, 180) mention that material that is gathered by theme interviews can be analyzed in both qualitative and quantitative methods.

Qualitative research aims to investigate the items of the research as comprehensively as possible. Generally qualitative research aims to find or reveal facts rather than verify already existing facts. (Hirsijärvi, Remes & Sajavaara 2009, 161).

According to Hirsijärvi etc. (2009, 164) typical features in qualitative research are:

- research is comprehensive acquisition of knowledge and data is collected in real life situations
- people are favored as data collection instrument and different forms and tests are used to gather additional information
- the starting point is not to test theories or hypotheses but to examine the data in complex and detailed way
- collecting data is done with qualitative methods in order to bring up voice and perspectives of those being investigated
- sample group is selected appropriately instead of using a random sample
- research plan takes shape as the study progresses
- cases are dealt as unique and data is interpreted accordingly

2 THORETICAL FRAMEWORK

2.1 Small and medium sized enterprises (SME's)

European Union has given a definition of small and medium sized enterprises (SME's):

- company employs less than 250 people
- yearly turnover is at the maximum of 50 million euros, or the balance sheet total is at the maximum of 43 million euros
- company fulfills the independence criteria: maximum of 25 % from the company's capital or voting shares can be owned by a company that does not meet the SME's definition

(Tilastokeskus 2015).

According to the Statistics Finland, Finland had 238 290 companies in 2013, (excluding agriculture, forestry and fishing). 98, 9 percent of these companies employ less than 50 employees. Small and medium sized enterprises (SME's) have employed over 100 000 people during the last decade, being the major creator of new jobs in Finland. From the turnover of Finnish companies over half is created in SME's and their proportion of GDP is over 40 percent. (Yrittäjät 2015).

2.2 Internationalization

Internationalization means that a company expands its business operations outside the borders of the company's home country. Geographical expansion is one of the most important ways for a company to grow; new geographical areas offer companies chance to grow their clientele and their business. (EK & Ernst& Young 2010, 11). Quite common view is that for a company growth and internationalization often go hand in hand. (EK & Ernst& Young 2010, 15).

According to Vahvaselkä (2009, 17) internationalization is a comprehensive process, where a company's percentage of international business or presence in international operations grows.

Vahvaselkä also states that internationalization is also part of company's growth strategy. It is a strategic issue because in internationalization company's decisions and operations are adjusted to the changes in the business environment.

Griffin & Pustay (2015, 34) stated that international business has grown so rapidly during the last decade, that many experts believe we are living in the era of globalization. They also mention that globalization has led to intensification of the role of international trade in the economies of the world. (Griffin & Pustay 2015, 34). Globalization means international integration which is enabled through free trade, deregulation and liberalization of trade. Globalization brings great opportunities for businesses; it opens up new markets, gives access to different workforce, business partners, raw materials, components, products and services. (Sutherland & Canwell 2004, 106).

Traditionally SME's internationalize relatively slowly, after a longer process. Most companies usually want to gain leading or strong market position in the domestic market and after they have gained success in domestic market they start to look growth potential from abroad. Other main reason for companies to internationalize is the lack of demand in the domestic market. (EK & Ernst& Young 2010, 13). According to Laukkanen (2007, 219) internationalization is often started from countries that are geographically and culturally similar to each other. After gaining international experiences, companies start to reach for more distant markets.

In addition to this more traditional way of internationalizing there are companies who start their internationalization already when they are established, these companies are called born global companies. The amount of born global companies has increased rapidly since 1980s in Finland and globally. Born global companies start to internationalize already in 2-3 years after they are established, sometimes born global companies internationalize even before they go to domestic markets. Decreasing of trade barriers in global trade, increased communication due to improved technology and increased travelling opportunities have contributed in the emerge of the born global companies. (Laukkanen 2007, 204-205).

In their report EK & Ernst & Young (2010, 13) state that born global companies need to internationalize in order to success and their products have international potential.

Highly specialized high-tech companies that operate in very niche market are typical example of a born global company. For born global companies the domestic market is too small, and this is why they look for the growth potential from international markets. (EK & Ernst & Young 2010, 13).

According to Laukkanen (2007, 219) when companies decide to head to international markets they should have carefully planned market strategy. Market strategy defines where and to how many markets to strive, which market segment and by which customer strategy. Features of the product or service and target market define the selection of the market strategy. Companies, whose products need adjustments in order to fit the new market, are forced to focus on a specific geographical area or areas that are similar to each other. Companies whose products don't need market specific adjusting can apply to several different markets at the same time. (Laukkanen 2007, 219).

Laukkanen (2007, 221) highlights that already while making the market strategy, the culture of the target market should be taken in to account. Also Griffin & Pustay (2015, 29) mention, that in order to manage international business successfully, companies need to have knowledge about cultural, legal, political and social differences among countries, in order to choose right, where to sell their goods and from where to buy inputs.

2.3 Different forms of internationalization

Previously in history international business appeared in form of exporting and importing; exporting means selling a product made in one's country to be used or to re-sell in other country / countries. Importing means buying a product that is made in other country to be used or resold in one's own country. Both goods and services can be traded internationally same way as they are traded in the domestic market. (Griffin & Pustay 2015, 32).

In addition to the traditional forms of international business, exporting and importing, today international business activities occur also in many other forms. (Griffin & Pustay 2015, 32). One newest example of different kind of international business activity is E-commerce. E-commerce has made it easier for also small companies to participate in international business and to participate in the international marketplace; well-developed website can reach consumers all over the world without establishing any physical presence in each country. (Griffin & Pustay 2015, 30-31).

According to Laukkanen (2007, 221) companies can implement their internationalization mainly in three different ways; export, contractual cooperation and foreign direct investment. Each one of these can be implemented in different ways and the choice between these modes is influenced by resources of the company, product and the target market. (Laukkanen 2007, 221).

2.3.1 Export

Export can be implemented in many different ways. In indirect export company exports its products using domestic export intermediate e.g. agent or export association. In direct export companies can use local intermediate or sell its products directly to its foreign customers without any domestic or local intermediates. When using local intermediates in foreign country it is crucial to choose the right agent or distributor that is fit for the company's needs. Companies can also use export partners, especially for SME's it is considerable option. (Laukkanen 2007, 222).

2.3.2 Contractual cooperation

According to Laukkanen (2007, 223) there are many different forms of cooperation that can be used in internationalization:

- international licensing
- francizing
- subcontracting
- contract manufacturing
- project operations
- strategic alliances
- networking

Contractual cooperation acquires less financial resources than some other forms of internationalization, but they acquire ability to find the right partners and competence to cooperate with foreign partners. (Laukkanen 2007, 226).

2.3.3 Foreign direct investments

Griffin & Pustay (2015, 32) name international investments the second major form of international business activities, after export and import. From different forms of internationalization foreign direct investments requires the largest investments. Foreign direct investments can be executed either by joint ventures or establishing a new company or a subsidiary. New local company can be existing one that is purchased or it can be singly established. Foreign direct investments require high financial resources and international expertise and entails higher financial and political risks. Knowing and understanding the local culture of the new market is always important, but especially in this form of internationalization it highlights. For SME's joint ventures are more likely option, since they usually have limited resources for executing internationalization. (Laukkanen 2007, 225-226).

2.3.4 Networking

Through networking even the smallest SME's are part of international manufacturing chain. For many SME their internationalization has started reactively based on business inquiries. (Vahvaselkä 2009, 16). In their report EK & Ernst & Young (2010,6) brought up that networking gives companies notably larger knowledge base, helps them to develop their supply, it brings flexibility and cost-effectiveness to their production structure and opens new channels for customer contacts. SME's whose supply consists from total solutions components; networking gives possibility to participate to larger supply value chains and expand their knowledge and potential customer base. (EK & Ernst & Young 2010,6).

Also Laukkanen (2007, 220) discussed about networking in his book. According to Laukkanen some companies internationalize by operating as a subcontractor, contractor or original equipment manufacturer for a company that operates globally. These companies internationalize by following their business partner.

One example is Nokia; when Nokia started to internationalize, many of its subcontractors internationalized to global markets along it. Companies that internationalize this way can internationalize very quickly in many different markets. (Laukkanen 2007, 220).

2.4 Internationalization of Finnish companies

From Finnish SME's about 20% is practicing international business. For Finnish SME's direct export is the most popular form to practice international business, but Finnish SME's internationalize using also many other forms of internationalization. (Pk-yritysten viesti 2015, 4).

Compared to other Western-European countries Finland has internationalized rather slowly. Finnish companies started its internationalization from industrial sector and after wars exportation as a mode of internationalization grew rapidly. After restructuring of the Finnish economy in 1980s and 1990s, the phase of internationalization grew strongly. At the time export, internationalization and globalization all developed rapidly. In early 2000s born global phenomenon started to strengthen in Finland.

Especially information and communication technology, electronics technology and Nokia and its subcontractors became a flagship of Finland in the international market. Until 2008 Finland was succeeding in internationalization and globalization but in early 2009 the global financial crisis reached Finland. Financial crisis has weakened especially exporting companies, whose exportation has decreased due to the global financial crisis. (Vahvaselkä 2009, 16-19).

Other EU-countries are by far the most common export destination for Finnish SME's. In addition to EU-countries other significant export destinations are Russia, other European countries, North- and South America and Asia. (Pk-yritysten venti 2015, 6). During the past few years the biggest trading partners of Finland have been Germany, Sweden and Russia. (EK & Ernst & Young 2010, 12). According to Customs of Finland these same countries were the biggest trading partners of Finland also in 2015. (Tulli 2016).

Exports has significant influence in Finnish SME's turnover, even when the number of export from total turnover is quite small for most of the Finnish SME's, the influence can be more significant; especially if the economy in the export area is more favorable than economy in the company's main market. About third of exporting SME's export has become significant source of turnover and about quarter of exporting SME's export is the primary source of turnover. (Pk-yritysten venti 2015, 6).

For Finnish companies the potential for growth in the domestic markets are limited. Especially for companies that operate in very niche market the only way to grow is to internationalize. Companies seeking for foreign financing, operating internationally may even be requirement for financing. (Laukkanen 2007, 215).

Finland, as a small and open economy, is dependent on exportation and internationalization of Finnish companies. Globalization of the economy and global competition brings challenges and many opportunities. In constantly changing global economy Finnish companies have become more vulnerable than before. Global business environment requires companies to internationalize already at an earlier stage and developing international competitiveness even when operating in the domestic market. Companies require expertise in international business and in international marketing even when acting in the domestic market. (Vahvaselkä 2009, 15).

High expertise, innovations, the effective application of technology and rapid internationalization are named to be the key success factors in internationalization of Finnish companies. SME's have significant role in developing the Finnish economy and they are a significant employer in Finland. (Vahvaselkä 2009, 15). According to Vahvaselkä (2009,15-16), for SME's, internationalization is a challenge of expertise; since usually responsibility from the company and decision making are in the hands of the management team, which usually equals to the owner of the company. Also EK & Ernst & Young (2010, 6) stated in their report, that especially in SME's expertise and networks of the entrepreneur / manager have a big role in finding and exploitation of business opportunities.

2.5 Public funding

Experiences all over the world have shown that free market system, where private investors operate, is the most effective in allocating society's scarce resources in to the most profitable investments. But if all investments were made purely based on this market mechanism, many investments that are vital to the economic wealth would not get funding. These types of investments are for example investments needed to guarantee the social well-being or supporting start-up or growing SME's. These types of investments usually do not attract private investors due to high risk they may contain. This is why public funding and subsidies are needed; to complement the markets all around the world, even in the most developed markets. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 58).

According to Martikainen & Vaihekoski (2015, 58) forms of public funding and subsidies vary in different countries, but the main reasons for offering public funding remain the same:

- private sector can't offer enough funding for all companies
- public sector identifies investments that support public wealth better than private investors
- public sector may have lower yield than private investors

Leppiniemi (2009, 232) states that public funding has important role especially when financing companies in their initial and growth phase, research and development projects and in internationalization.

According to Martikainen & Vaihekoski (2015, 58) investing to SME's is seen one of the cornerstones of the national economy globally. Public funding is important source of funding for SME's, especially for start-up SME's and those who are in the phase of growth and internationalizing.

Public funding is one of the most important sources of funding for born global companies in the initial stage of their business. In addition to public funding born global companies often use equity, business angels and private equity investors as funding sources. (Laukkanen 2007, 209).

2.6 European Union's state aid control

Reason for the European Union's state aid control is to guarantee that all member countries have equal premises for business and international trade.

The aim of the EU's state aid control is to:

- promote economic growth and competition in the EU's internal market
- speed up, simplify and lighten the supervision of state aids
- speed up the handling process of the state aids in the European Commission
- centralize the supervision to such aids that matter the most in the internal market

(EU:n valtiontukisääntely 2016).

EU's state aid control is applied in when:

- public funding is granted for public or private business
- actions distorts or increases the chance of distortion in competition by favoring the recipient of the aid
- aid is selective; it favors certain companies
- actions have effect in the internal business between the member countries

(EU:n valtiontukisääntely 2016).

2.7 International export financing and regulatory cooperation

Export credit financing activities are regulated by several international acts and contracts. They aim to control competition between export credit conditions among different countries and to guarantee equal basis in public financing of exports. All countries that are within the contracts are obligated to follow the rules and instructions. For example the European Union has regulated export credit guarantees in different ways in order to create equal competitive position among its member countries. In addition to European Union, OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) export credit agreement is the most important international contract that regulates export credit activities. At the moment the organization has 30 member countries (including the most important western industrialized countries). Aim of the OECD is to improve economic growth and employment. (Appendix 1 Julkinen rahoitus ja tuet 2015.)

2.8 Public funding and subsidies in Finland

In Finland the government supports companies directly by offering public funding and subsidies and indirectly by developing infrastructure to support businesses. In addition to the Finnish government also municipalities develop their regions locally in order to create more business and work places in the area. Finnish government also acts as an intermediary for EU-funding. Finnish government also affects to investments, businesses and employment through controlling the taxation. (Leppiniemi 2009,232).

2.8.1 Different forms of financing businesses with public funding

Public entities (e.g. the government and municipalities) can offer public funding through different forms of financing:

- loans
- grants
- equity investment
- interest rate subsidy
- guarantees

(Leppiniemi 2009, 232)

Forms and authorizations for public funding and subsidies in Finland are defined by Finnish government and European Union and they vary even early. (Leppiniemi 2009, 232). Export promotion services are targeted especially for companies that are growth-oriented, have growth potential and new companies. (Vahvaselkä 2009, 16).

2.8.2 Team Finland network

The first idea of creating the Team Finland network was born in the early 2000s. Then it was realized that the changes in the world economy had increased the importance of external economic relations and Finland's success was increasingly dependent on the international success of Finnish companies. It was also noticed that Finnish companies still needed the state's help in the global markets. (Team Finland 2015).

At the time, the state-funded system promoting the internationalization of Finnish companies and investments to Finland, was fragmented and did not serve companies in the best possible way. State-funded actors; the Ministry of Foreign Affairs, Finpro, Tekes and cultural institutes worked separately from each other abroad and it was noticed that closer cooperation between the bodies promoting export was needed. (Team Finland 2015).

In 2011 the objective of strengthening activities on behalf of external economic relations and bringing Finland's international activities together was recorded in the Government Program. Based on this two parallel studies were carried out and the project reports were published in 2012. These project reports provided the base for Team Finland's operating model. (Team Finland 2015).

The reports suggested that actors promoting export should form a coherent network that is managed strategically under the Prime Minister and that activities abroad should work in closer cooperation and jointly share their resources. The new operating model was named in a way that suits to international environment – Team Finland network.

Building up the network started immediately. In spring 2012 the Finnish Government approved the Team Finland action plan, and network's first steering group was appointed in August and Jyrki Katainen was named as the chairman of the steering group. First activities took place in September when the External Economic Relations Unit was established in the Prime Minister's office. (Team Finland 2015).

The Team Finland network promotes Finland and the success of Finnish companies worldwide. The network brings together all state-funded actors in Finland and abroad and services they offer to promote the internationalization of Finnish companies, to attract foreign investments to Finland and to promote Finland's country brand. (Team Finland 2015).

Aim of the Team Finland network is to clarify and unify the field of state-funded actors offering internationalization services; a company seeking for public internationalization services can contact any organization of the network and network specialist finds the most suitable services for the company from inside the network. In summer 2015 Team Finland network opened one advising service contact number and form for the entire network, which is one of the examples of the ongoing unifying process. (Team Finland 2015).

Team Finland network is fully publicly funded and it's governed by the Finnish government. The Government also defines network's strategy early. The core of the Team Finland network consists of the Ministry of Employment and the Economy, the Ministry for Foreign Affairs, the Ministry of Education and Culture, and the publicly funded organizations and service points abroad operating under their guidance (Finpro, Tekes, Finnvera, Finnfund, Finnpartnership, Finnish Industry Investment, VTT, the Finnish Patent and Registration Office, the Centres for Economic Development, Transport and the Environment, Finland's cultural and academic institutes, the Finnish-Russian Chamber of Commerce, the Finnish-Swedish Chamber of Commerce). (Team Finland 2015).

Abroad, the Team Finland network is represented by over 70 local teams. Each local team gathers together the Finnish authorities, publicly funded organizations, and other central actors representing Finland in the particular region. The local teams of the ELY Centres (regional centres for economic development, transport and the environment), fifteen in all, are an important part of the Team Finland network in Finland. Team Finland network also works in close cooperation with companies, different organizations and universities. (Team Finland 2015).

The objective of the Team Finland network is to simplify and help internationalization of Finnish companies by gathering all state-funded actors together and offer their services from "one stand". Network offers companies services from advising to funding and building public relations in order to help them to reach success in the international markets. Network services are open and free of charge for all Finnish companies in Finland and abroad. (Team Finland 2015).

Team Finland network's services for companies are divided in six different sections (Team Finland 2015):

- market opportunities
- advice and training
- financing
- networks
- official contacts
- visibility

2.8.3 Public funding and subsidies offered by the state of Finland

In Finland there are many different publicly funded organizations that offer public funding and subsidies for growth and internationalization of Finnish companies. Graph X presents which organizations offer public funding and subsidies and what kind of funding they offer. Table 1 is made based on the appendix 1 *Julkinen rahoitus ja tuet*. Appendix 1 *Julkinen rahoitus ja tuet* gives information about public funding and subsidies that are offered in Finland at the moment for Finnish companies that are looking financing for growth and internationalization.

Table 1. Public funding and subsidies offered in Finland (Appendix 1 *Julkinen rahoitus ja tuet* 2015)

Organization	Grants	Loans	Deposits and guarantees	Investments
Finnfund		<ul style="list-style-type: none"> Financing for private projects in developing countries and in Russia 		
Finnpartnership	<ul style="list-style-type: none"> Business partnership support in developing countries 			
Finnvera Oyj		<ul style="list-style-type: none"> Different types of loans Bridge financing for the period preceding the payment of grants Bond financing 	<ul style="list-style-type: none"> Deposits Export credit guarantees 	
Nordic Investment Bank NIB		<ul style="list-style-type: none"> Loans 		
Nordic Project Fund Nopef		<ul style="list-style-type: none"> Loans 		
The Finnish Innovation Fund Sitra				<ul style="list-style-type: none"> Investor
Industry Investment (Suomen Teollisuussijoitus Oy)				<ul style="list-style-type: none"> Capital investments
Finnish Export Credit Ltd		<ul style="list-style-type: none"> Export credits and interest equalization 		
Tekes	<ul style="list-style-type: none"> Planning for global growth Research projects carried out by companies Workplace innovations Young innovative companies (NIY) 	<ul style="list-style-type: none"> Development and piloting 		
Ministry of employment and the economy	<ul style="list-style-type: none"> State aid for internationalization projects by SME's in Russia 			

3 RESEARCH

3.1 Implementation of the research

This Thesis was commissioned by Finnvera Oyj. The purpose of this research was to find out how Finnish companies plan their internationalization and funding of internationalization. Aim was to collect information from this topic since it has not been researched before in Finnvera and they were hoping to get more information about this topic. Through this research Finnvera hoped that they could improve their own knowledge and customer service as well as to be able offer more information to their customers who are planning internationalization.

Research questions were designed in cooperation with Finnvera and interviewees were selected by Finnvera. Research was implemented by interviewing 16 representatives of Finnish SME's that are currently customers of Finnvera. All interviews were carried out as phone interviews between November 2015 and January 2016. Interviewees were mostly CEO's or other managing members in the company. As mentioned, all interviewed companies were SME's but they represented different industries, different ages, different sizes and different backgrounds in internationalization, some had internationalized even decades ago and some companies had just started their internationalization process.

3.2 Finnvera Oyj

Finnvera Oyj is a specialized financing company owned by the State of Finland and it is also the official Export Credit Agency (ECA) of Finland. Finnvera provides financing for the start, growth and internationalization on Finnish companies, guarantees against risks arising from exports and shares the risks involved in financing with other business financiers. (Finnvera 2016).

Finnvera supplements Finnish financial markets and uses financing to promote:

- activities of SME's
- internationalization and exports
- realization of Governments regional policy objectives.

(Finnvera 2016).

The objective of Finnvera is to increase the volume of new businesses, enable financing for SME's in the change of circumstances and to promote growth, internationalization and exports of Finnish companies. (Finnvera 2016).

As a publicly owned financing company Finnvera is controlled by specific legislation and special objectives set by the Finnish Government. Finnvera also has to follow the state aid control instructions given by the European Union. Due to international agreements and state aid control the export financing always has to be priced in a way that it does not include any subsidies. (Finnvera 2016).

Finnvera employs 380 people and has almost 29 000 customers. In 2015 Finnvera financed SME's with 2,7 million euros and amount of export financing was 17 million euros. (Finnvera 2015).

According to Suomen Yrittäjät (Pk-yritysten venti 2015, 11) financing of Finnish SME's is very focused on bank loans, but Finnvera's role as a supplementing source of funding and complementing bank loans is very high.

4 RESEARCH RESULTS

4.1 Background information

4.1.1 Industry

As mentioned before the respondent companies were from all different industries. Classification of industries was done based on Standard Industrial Classification TOL 2008 by Statistics Finland, using the top level classifications. (Standard Industrial Classification TOL 2008, 2016). In order to maintain anonymity of the respondent companies more detailed classification cannot be given.

As figure 1 show almost one third of the respondent companies were from manufacturing sector. This sector includes several different sub classifications and respondent companies industries were divided among these many different sub classifications. Companies in manufacturing sector are more likely to internationalize compared to construction, retail and service sector companies. (Pk-yritysten viesti 2015, 7). Almost 20 % of the respondents were from information and communication sector and rest of the companies were divided among other single sectors.

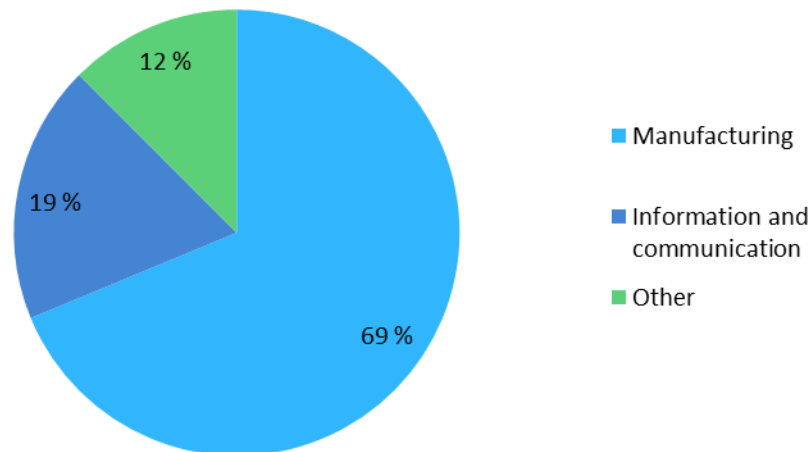


Figure 1. Industry

4.1.2 Number of employees

All the respondent companies were SME's, which means that they have maximum of 250 employees. As the figure 2 shows, major of the respondent companies had 51 – 100 employees. According to Yrittäjät (2015) major of Finnish SME's employ under 50 people, from this respondent group approximately one third employed fewer than 50 people. In summary these respondent companies employed more people than average Finnish SME's.

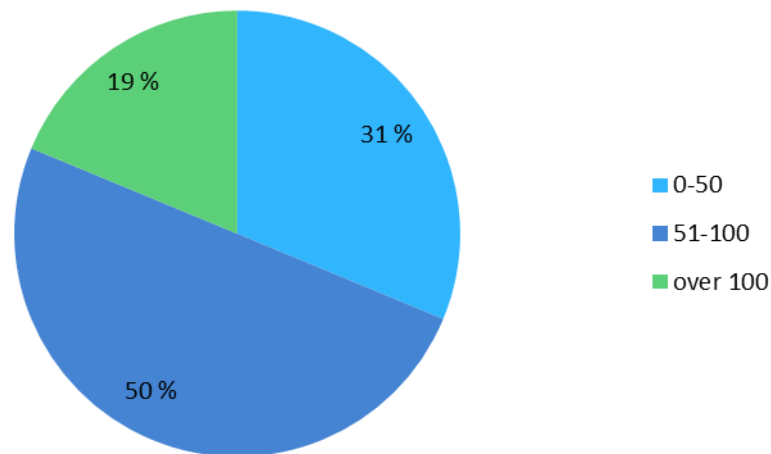


Figure 2. Number of employees

4.1.3 Turnover

The respondent companies were asked their annual turnover; numbers were either based on 2014 or 2015 financial statements, depending on the company's financial year. A little over half from the respondent companies had less than 10 million euros turnover. A little less than a half of the respondent companies had over 10 million euros turnover. According to SME's criteria the maximum annual turnover for SME is 50 million euros.

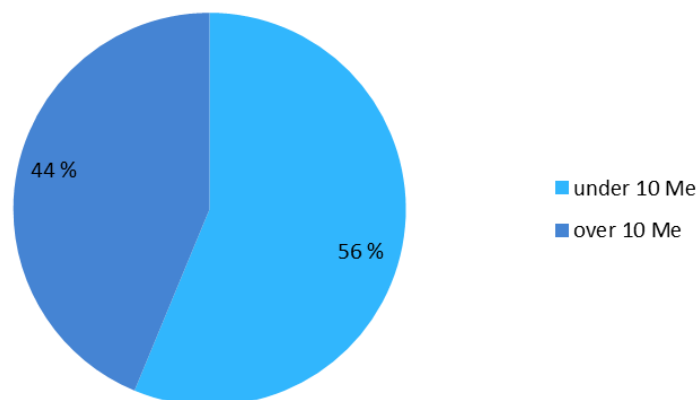


Figure 3. Annual turnover

4.2 Background information about internationalization

4.2.1 Reasons for internationalization

Companies were asked the reason why they internationalize. Answers to this question were very similar; almost every respondent company answered that their company is internationalizing because the Finnish market is too small and / or they have already reached the market in domestic market. Therefore companies are looking for growth abroad.

Other reasons for internationalizing were industry specific challenges, operating in a very niche market, customers are international / internationalizing with a customer and some respondents said that for their product the market is automatically abroad.

4.2.2 How internationalization is implemented

Companies were asked how they have implemented internationalization or how they are planning to implement it. Respondent companies had implemented their internationalization (or are planning to implement it) in quite many different ways. One of the most common ways to internationalize was different forms of business cooperation; using agents and retailers and forming a sales network abroad.

Also establishing branch office or a subsidiary and acquisitions were among the most common ways to implement the internationalization. Other ways that were mentioned, were using own salesperson abroad, direct selling, fairs, recruiting local employees and creating distribution channels.

4.2.3 Is / was internationalization a project

All 16 respondent companies replied that internationalization is not a separate project for them. Some companies had implemented certain parts of internationalization, e.g. establishing a subsidiary, as a separate project but internationalization itself was a long term business and an essential part of business for all of the respondents.

4.2.4 In which geographical area your company plans to internationalize, why that specific area

Respondent companies had internationalized / are planning to internationalize all over the world. Most common geographical area where to internationalize was Europe and many respondent company mentioned Germany and Nordic countries as their first countries where to start their internationalization. Other countries / areas were: Asia, USA, Russia, Africa, Middle East and Australia. Some said they were internationalizing globally but most of the companies had a plan where to start their internationalization and how to proceed after that.

Reasons why companies had chosen specifically these areas were usually depending on the location and market size. Europe and Nordic countries were seen easy market to head because market and customers are very similar to domestic market and location is close. Companies mentioned that other Nordic countries attract due to their bigger market size and better price level than in Finland. Asia, Australia and North and South America attracted because they are big markets and have room for growth. Reasons for heading to Africa were technological pioneering. Generally locations had been chosen based on demand and market potential in that certain area. Also industry specific reasons had affected the choice of new markets.

4.3 The expenses of internationalization

4.3.1 Value of exports

From responding companies a little over half had under 10 million euros annual turnover and a little less than half had over 10 million euros annual turnover (for SME the maximum annual turnover is 50 million euros). Companies' current amount of exports (exports meaning billing from abroad) from the company's annual turnover was divided in three categories. For a little less than one third the value of exports was under 50 % from company's annual turnover. About one third of the companies the value of exports was 51 – 75 % from the annual turnover and for more than a third from the respondent companies the amount of exports were 76 – 100 % from annual turnover.

Although the survey sample was quite small same type of results can be seen here as Suomen Yrittäjät (Pk-yritysten venti 2015, 7) reported in their report; the bigger the SME is, it is more common that they are active in exports. This respondent group consisted from medium sized SME's and also their activity in exports (based on amount of exports from annual turnover) is quite high.

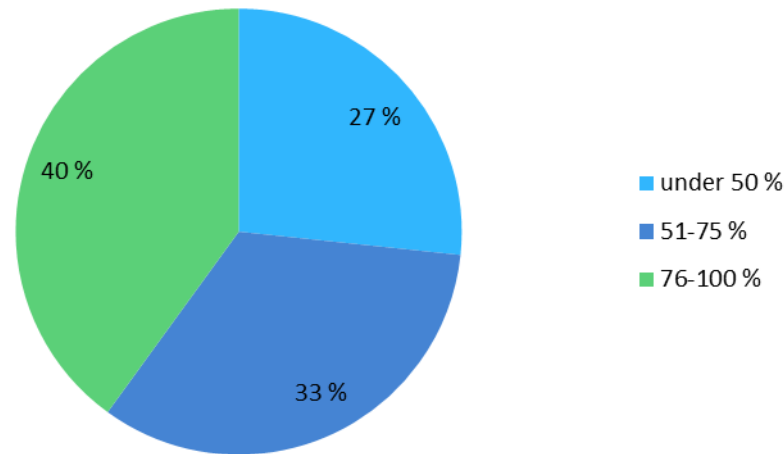


Figure 4. Value of exports from company's annual turnover

4.3.2 Amount of exports from annual turnover in 3-5 years

Excluding few companies whose amount of exports from annual turnover was already close to 100 % every company was planning to grow the amount of exports in 3-5 years. Those companies whose amount of exports from annual turnover was already close to 100 % their goal was maintain those figures in 3-5 years.

In 3-5 years almost every company was aiming to have the amount of exports from annual turnover well over 50 %. Approximately companies wanted to grow the amount of exports from annual turnover to 70-90 %.

Many of the respondent companies told, that internationalization was the only option for growth and it can be seen from these results.

4.3.3 The amount of R&D from company's annual turnover

Figure 4 shows that most of the respondent companies invested 0-5 % from annual turnover to R&D. Interviewed companies was from all industries and naturally there are industry specific differences in how much company generally invest in R&D. Investments to R&D were asked in comparison to investments to internationalization.

Assumption was that Finnish companies usually invest quite a lot to R&D whereas investments to internationalization are smaller. However successful internationalization needs investments same way as R&D does.

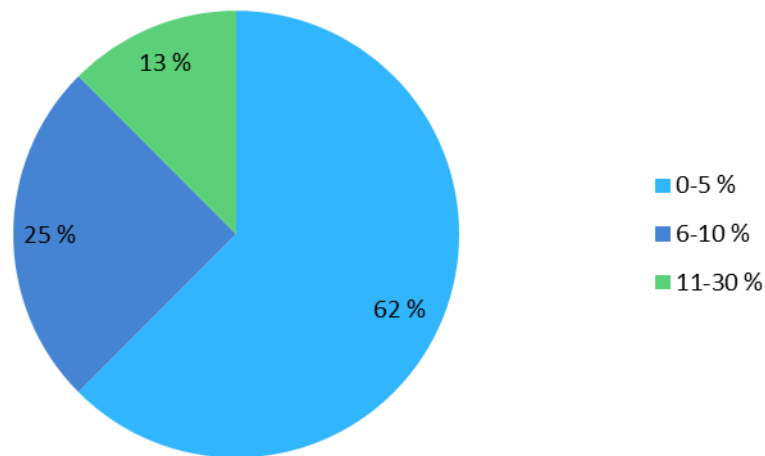


Figure 5. The amount of R&D from company's annual turnover

4.3.4 Budget for internationalization in the beginning of the process

Almost every respondent company had done a budget for internationalization. Those who didn't have separate budget for internationalization had included internationalization expenses in other budgets (e.g. sales & marketing budgets) or at had made at least some kind of esteem about the expenses of internationalization.

4.3.5 Original budget

Respondent companies were asked how they had ended up with the original budget and did they receive some external help with the budget. Mainly every respondent company had done the budget for internationalization by them self. Few companies had received help from external consultant, mostly used external help / consultant was from Finpro.

4.3.6 Costs and expense items in internationalization

Companies were asked: what are the actual costs of internationalization at the moment / in the end of the process? This question didn't suite all respondent companies since it turned out that companies have very different ways how to divide and keep a record of each costs related to internationalization.

Ten respondent companies (out of sixteen) gave a number and figure 6 shows how their answers divided; for 50 % internationalization costs were less than one million euros (including some companies that had steady internationalization costs per year) and for other 50 % internationalization had cost over one million euros. Other six respondent companies couldn't give numbers because they had not yet started their internationalization or they had not been following the costs this way. For some of these companies all or almost their entire turnover already comes from internationalization so they don't measure these figure as internationalization costs but as a part of their regular business costs.

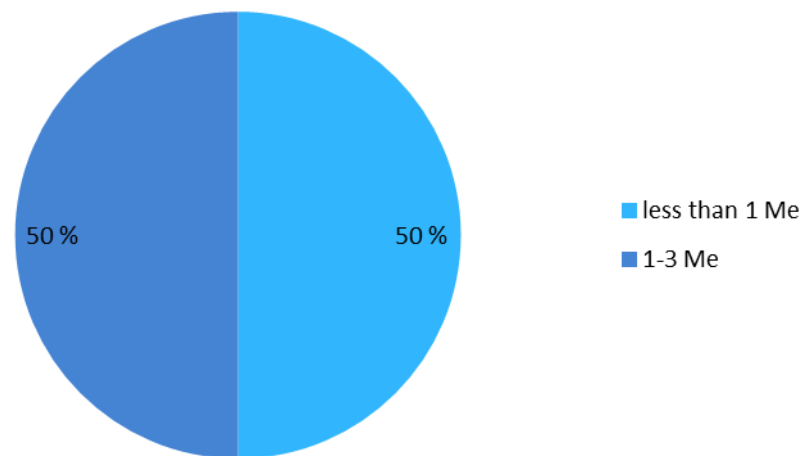


Figure 6. Costs of internationalization now / end of the process

Like figure 7 shows, by far the biggest expenses related to internationalization were sales & marketing expenses (including fairs and travelling expenses) and personnel expenses (mostly consisting from salary costs). Almost every respondent company named either one of these two or both of these as their biggest expense item. Other significant expenses were establishing of a subsidiary / acquisitions, R&D, investments to machinery and equipment's and the need for working capital. Companies named approximately three biggest expenses.

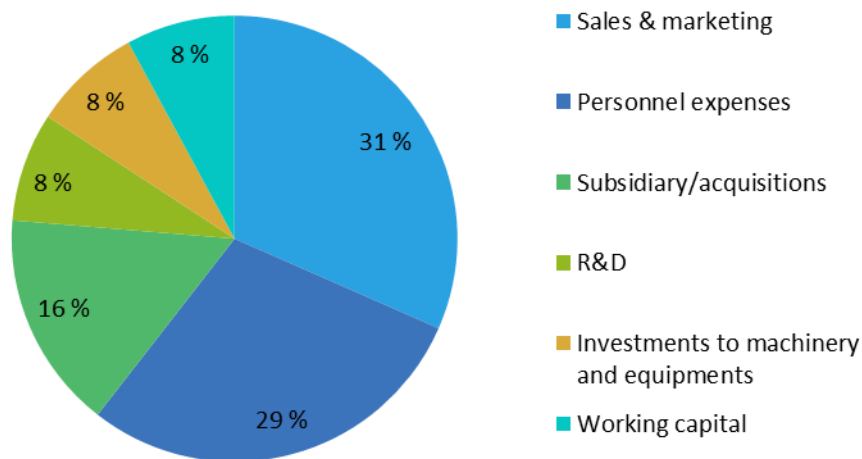


Figure 7. Biggest expenses related to internationalization process

As figure 8 shows majority of the respondent companies has used external services in their internationalization process.

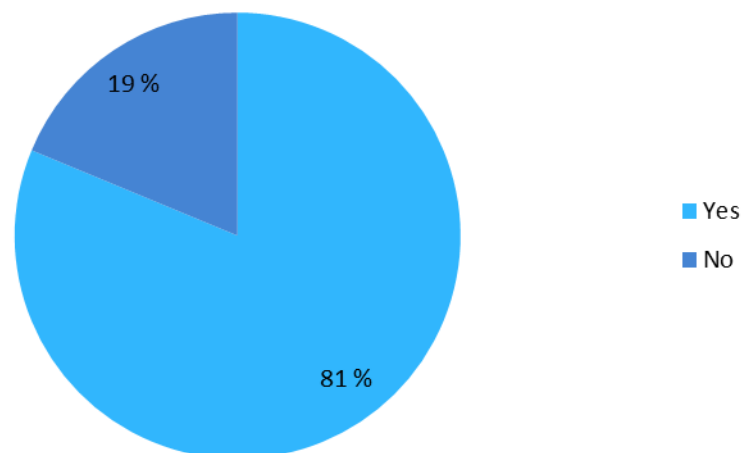


Figure 8. Have you used external services in internationalization?

Figure 9 shows the most commonly used external services in internationalization process. (One company has usually used several different services.) Most commonly used external service was legal services, some of the respondents had used legal services in Finland but most of the respondents had used local legal services in their target country. The second most commonly used external service was consulting services, including Finpro's consulting services. In addition to Finpro's consulting services companies had usually used local consults in the target market.

Thirdly common external service was different types of marketing services. These marketing services included marketing, advertising and advertising materials and market information services. The next most used external services were registration services, audit and accounting services and different types of ICT-services.

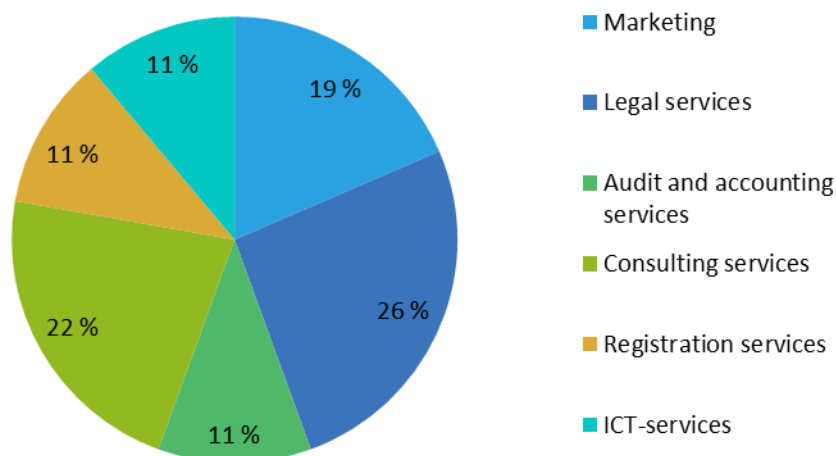


Figure 9. Mostly used external services in internationalization process

4.3.7 State of the original budget

Respondent companies were asked has their original internationalization budget hold, exceeded or been undercut. As the figure 10 shows most of the respondent companies had hold their budget. About one third had exceeded the budget and minority had undercut the budget.

Reasons for exceeding the budget were: acquired company was unprofitable, internationalization required more resources than was expected, the amount of needed working capital was bigger than expected and establishing a subsidiary required more working capital than was expected.

Reasons for undercutting the budget were changes in the market which had led to postponing the procurements related to internationalization.

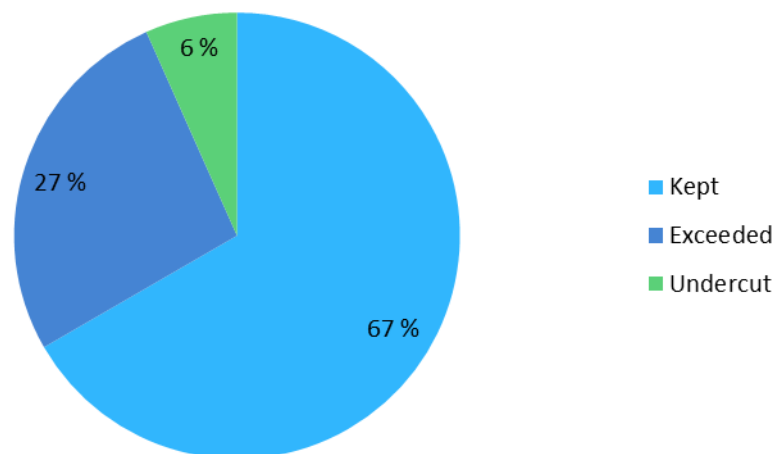


Figure 10. State of the internationalization budget

4.3.8 Sources of funding in internationalization

Almost all companies used approximately 2-4 different source of funding in financing their internationalization. Figure 11 shows that the most used sources of funding were internal financing and public and subsidies. Internal financing was used as source of funding in almost every respondent company. Use of public funding and subsidies was as usual but these figures include public funding that had been in the past / are in the use at the moment and those who will use funding, it also included Finnvera's guarantees for bank loans. Thirdly used source of financing was bank loans.

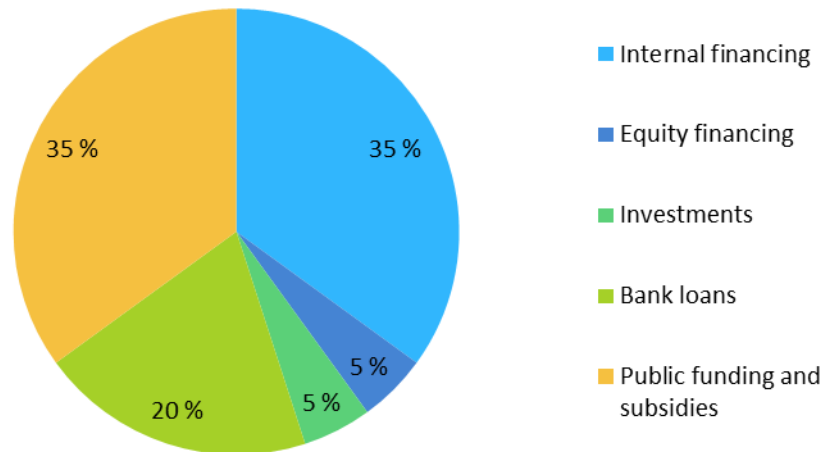


Figure 11. Sources of financing internationalization

Companies were also asked how the sources of funding have divided. All of the respondents couldn't give percentages but based on those who gave these figures the results are following. The amount of internal financing was everything between 10 % and 100 %, but approximately it was from 20 % to 60 %. Percentage of bank loans was between 5 % and 50 %. Amount of public funding was quite high from 30 % to 85 %.

4.3.9 If you had to grow your budget / you have exceeded your budget how did you finance that

From 16 responding companies 10 have had a situation where they had to grow their budget / they had exceed their budget. Sources of funding in these situations were the same as they were in funding internationalization overall; internal funding, bank loans and public funding.

4.3.10 Would you now do something differently when planning internationalization in general and financing of internationalization

Companies were asked would they do something differently concerning the funding of internationalization, many of the respondent companies also gave advices about internationalization in general. Some of the respondents were happy with the decisions they had done and would not do anything differently.

Here is listing about the things respondent companies would do differently and advices they would like to share based on their experiences.

What companies would now do differently in financing internationalization:

- budget more money for sales
- be prepared for bigger expenses especially in the beginning of the process (getting returns may take a while) invest and act fast enough already right from the start, utilize also external funding (using only self-financing makes it slower and more insecure)
- afford more money in working capital
- afford enough funding and have enough financial buffer
- be prepared for big expenses, use external funding
- don't be too optimistic with income financing

General advices about internationalization:

- take into account the cultural differences between countries, take advantage of the public funding and search for cheap funding
- pay attention to local business culture, use enough money for marketing, also pay attention to recruiting, remember possible working permits, applying them may take time
- plan and manage the process carefully
- learn from the past

4.3.11 Feedback for public funders

Respondent companies gave thanks to public funders in Finland; public funding is seen important and helpful for SME's. Companies also mentioned that cooperation with different public funding organizations has been pleasant and service has been good and helpful.

Companies also gave comments about things that need improvement. Applying public funding was claimed to be tricky and time consuming. The contents and rules in public funding were seen unclear and open to interpretation. More dialogue between public funders and customers was hoped as well as more public funding generally.

5 CONCLUSIONS

5.1 The reasons for internationalization

When finding out reasons for internationalization the results of this this research sample result was very similar to the ones mentioned in the theoretical framework. Internationalization of companies usually happens after company has achieved leading / strong market position in the domestic market and start looking for growth opportunities from international markets. On the other hand inadequacy of demand in domestic market also works as a motive for internationalization. Internationalization may also begin after changes inside the company or in its operating environment. In family businesses change in generation may start the internationalization process. Some companies start to internationalize right after they are born, these companies are called born global companies. (EK & Ernst & Young 2010, 13).

All companies in this research group were internationalizing because they were looking for growth opportunities from international markets, for some respondent companies the only opportunity for growth was in international markets. Finnish market was either already achieved or they had faced the inadequacy of demand in domestic market.

5.2 Implementing internationalization

Among this research sample the most common way to internationalize was different forms of business cooperation; using agents and retailers and forming a sales network abroad. Also establishing branch office or a subsidiary and acquisitions were among the most common ways to implement the internationalization. As mentioned in theoretical framework the most popular form of practicing internationalization for Finnish companies is direct export but Finnish SME's internationalize using also many other forms of internationalization. (Pk-yritysten venti 2015, 4). Among this research group the ways how to implement internationalization were same as generally in Finnish SME's but the most popular way differed from the most popular form of internationalization (direct export) among Finnish SME's.

5.3 Geographical area

Other EU-countries are by far the most common export destinations for Finnish SME's. (Pk-yritysten venti 2015, 6). During the past few years and also in 2015 the biggest trading partners of Finland have been Germany, Sweden and Russia. (Tulli 2016). Among the research sample group the choice of geographical area was very similar; the most common are where to internationalize was Europe and more specifically Germany and other Nordic countries. These areas attracted especially because their market and customers are similar to domestic ones and close location. All in all the location for internationalization was chosen based on demand and market potential in that areas and location that was either easy to access geographically or had some market specific attraction.

5.4 Costs of internationalization

Companies in this sample group were already actively involved in international business, over three quarters of the companies the value of exports was 51-100% from company's annual turnover. All companies were also planning to raise the value of exports from annual turnover in 3-5 years.

It turned out that finding out exact amount how much internationalization has cost was difficult due to very different ways companies had in keeping track and dividing the costs related to internationalization. However, it can be stated that internationalization requires lots of financial resources and labor input. Sample group companies named sales & marketing expenses and personnel expenses the biggest expense items related to internationalization.

5.5 Financing of internationalization

In Finland the structure of corporate financing has stayed very constant. The role of banks in financing business is very common. Finnvera has quite big role in supporting banks and completing corporate financing. (Pk-yritysten venti 2015, 11).

For this sample group the number one sources financing internationalization were internal financing and public funding. Bank loans were the third common source of funding internationalization. What surprised was the high amount of internal financing when funding internationalization. Generally public funding as source of funding is not as high as in this research but this result can be explained by the fact that all respondent companies were customers of Finnvera. It did turn out that companies recommend using external funding more courageously and implementing internationalization mainly with internal funding is slower and contains more risks compared to using external funding. EK & Ernst & Young (2010, 14) also mentioned in their report that lack of financial resources effectively prevents many SME's implementing their internationalization.

5.6 Challenges in internationalization of Finnish SME's

Access to reliable market information, lack of recognition in potential international business opportunities, finding potential customers and distribution network and lack of managerial skills are one of the biggest challenges in internationalization of SME's. International financial crisis has made it harder to get external export financing and has decreased availability of working capital. (EK & Ernst & Young 2010, 14). In situation like this the need for public funding and subsidies is highlighted in order to secure SME's enough resources for their growth and internationalization.

According to Suomen Yrittäjät report (Pk-yritysten venti 2015, 9) internationalization is a big step for SME. It often requires taking high financial risk and financing arrangements. This makes it essential that proper external advisory services are available and that these services are arranged well from customer's perspective. Internationalization services are gathered in under Team Finland network which purpose is to intensify the supply of internationalization services more customer oriented way. Team Finland network still has challenges in making its services more known. (Pk-yritysten venti 2015, 9). Team Finland network services are more known among companies who are doing direct export and are growth-oriented. These companies have also been satisfied with Team Finland network internationalization services. (Pk-yritysten venti 2015, 10).

Finnish public funding and subsidies received thanks and compliments from research sample companies. Internationalization services were seen important and helpful for SME's. Room for improvement was found in the application process that was claimed to be tricky and time consuming and the content and rules were seen unclear and open to interpretation.

Aim of the Team Finland network is to clarify and unify the internationalization services. Based on previous results as well as this research results the objective of Team Finland network has not yet been reached. There are many different types of public funding and subsidies offered in Finland. Promoting these services and lowering the contact threshold still needs to be continued.

5.7 Limitations of this research

Limitations of this research were connected to implementing the research successfully. Writer did not have previous experience about conducting this type of research which obviously was one challenge. Also even the questionnaire was carefully designed in cooperation with Finnvera it turned out during the research that some companies profile fitted the questionnaire better than others. For example companies that had internationalized several years or even decades ago couldn't give accurate answers to all questions. Also it turned out that questions related to funding internationalization and exact figures were difficult to compare since all companies had their own way how to keep track and follow the expenses and amounts of money that are related to internationalization.

When analyzing the research results maintaining the anonymity and privacy of the respondent companies but still offering accurate enough results turned out to be more challenging than expected beforehand. This research also faced some limitations with the schedule; fitting in the writer's full-time job, writing the thesis and implementing the phone interviews was quite challenging.

6 RECOMMENDATIONS

6.1 Preparation and planning of internationalization

As already mentioned in this thesis, companies usually start to internationalize because they are looking for new growth opportunities from international markets. In theoretical framework it was mentioned that growth and internationalization often go hand in hand. This same observation also came up during the research when almost all respondent companies said that they have started internationalize in order to grow their business.

Common saying “well planned is half done” can also be applied in internationalization process and the importance of the planning phase should not be belittled. In order to achieve the best result before heading to international markets companies should plan their internationalization process carefully. The level of preparation and planning of internationalization varied between the respondent companies. For some respondent companies internationalization was substantive part of their business while some companies had started and implemented their internationalization in more unplanned and reactive approach.

Planning the internationalization starts from the same point where any businesses starts; by considering does your company have a product / service that have demand? Also discussing does your company have enough resources to implement the internationalization is very important. Internationalization is usually a long process and gaining profits may take months or even years. This was also pointed out by several companies in their interviews.

Markets and consumers can vary a lot globally so choosing the right and suitable market for your product / service is vital in internationalization. The key is to know your own product / service and then find out as well as possible the global demand for them. Usually it is easier to enter the new market when that market has demand for that particular product / service. For Finnish companies other European counties are usually the first place where to start internationalization; similarities on the market and in consumer needs make it easier to enter the new markets. This research sample group companies had chosen their new markets based on demand, location or based on other market specific reasons.

Many companies, also in this research, use external help in internationalization, for example when finding out the market potential in the new market. Utilizing different connections and business networks that are offered by public authorities is a good place where to start. In Finland for example Team Finland network, Chambers of Commerce or Enterprise Europe Network is good organizations where to ask for help and guidance. These organizations can also recommend reliable private consultants if that kind of help is needed.

6.2 Implementing internationalization

Internationalization can be implemented in many different ways. The choice between different modes of internationalization is influenced by resources of the company, product and the target market. When choosing the right mode for Internationalization company should consider what mode of internationalization serves the company's needs the best possible way and what kind of resources the company has in use to implement the internationalization. It is also noted that same company can and should utilize different modes of internationalization depending on the market it is about to enter; this was well discovered and utilized among the research group companies. Many of the research group companies had utilized more than one mode of internationalization depending on the market.

Finding the suitable partner(s) is generally seen as one challenge in internationalization. Again, utilizing different (public) organizations that were mentioned in the above can help company to find suitable partners.

Among this research group companies the most common way to implement internationalization was different forms of business cooperation's or establishing a subsidiary and acquisitions. This differed from the most common way for Finnish companies to implement internationalization; direct export. This can be explained partially by the fact that this research group companies were medium sized or even big SME's. It was mentioned earlier in this work that size of the company is correlated with bigger growth intentions and all research group companies were planning to grow their business and the volume in international business in next 3-5 years.

6.3 Utilizing public funding for internationalization

In Finland public authorities offer many different types of public funding and subsidies and advisory services. Team Finland network constantly develops and improves the awareness and access to these services. In addition to bank loans or using for example private investors it is highly recommendable to find out what type of public funding could be available for your company's needs. Research group companies recommended using especially external funding instead of financing the internationalization process just by internal financing.

In the open feedback applying public funding was claimed to be too tricky and time consuming. On the other hand I am sure that the work the companies had to do in the application phase will benefit them later in the process; when they will have carefully planned plans and budgets. It was also said that organizations offering public funding don't always offer enough help in the application process. Public funds offered for supporting internationalization of Finnish SME's are limited. In my opinion it is wiser to use the money directly to funding and subsidies than indirectly through personnel expenses that would most likely rise if the advisory services in the application process were wider than they are now. Working through the application process also prepares the company to upcoming internationalization process and forces the company to use and utilize its own resources. It can be asked if the company applying public funding doesn't know how to work its way through the application process, does that company have enough resources to internationalize?

6.4 Costs of internationalization

Internationalization is usually a big step for a company and especially for SME. As any other function in business also internationalization ties up money and resources which is why making internationalization its own budget and monitoring that budget is very useful and important. Monitoring the costs and planning the financing of the upcoming costs helps achieving the goals more successfully than just progressing with the flow. Good budget for internationalization is realistic and based on accurate / best estimations from the coming costs and profits. Good budget also includes risk reserve.

When making budget for internationalization, it comes back to same topic that was discussed earlier; importance of careful and strategic planning of the whole internationalization process.

This research revealed that quite many of the research group companies had done budget for internationalization or at least made esteem about the costs, but monitoring the exact costs varied quite a lot. Quite many companies had shared for example marketing and personnel expenses to their own budgets which makes it harder to keep in track of the exact costs that are related to internationalization. Those respondent group companies who at the moment were involved in some publicly funded internationalization process had planned and were keeping track of the costs more accurately. This is simply explained because according to those respondent companies budgeting and monitoring the costs had been requirement set by the public author(s) that were financing the process.

Budgeting and reserving enough funding for the internationalization process helps addressing the needed resources for the project. Some, or even many, internationalization projects may have succeeded just by executing them on the side of the other business functions but it is very much likely to reach the wanted outcome if the process is carefully planned and company has reserved enough (financial) resources to execute the process.

Also it was revealed that some companies had executed internationalization in the side of the other business activities. On the other hand for some companies internationalization was the core of the business and for some companies' internationalization was something in between. It is easy to understand why especially smaller SME's with limited resources may have had trouble finding enough time and effort to plan and execute internationalization in addition to the existing business functions but it should be noted that internationalization should not be seen stand-alone or as an extra function but as one strategic part of the business that needs as much focus and resources as any other business function. Some companies were surprised how much personal labor input internationalization requires. As mentioned above if internationalization is not seen its own function but rather as something extra above the normal business it is not surprising that the amount of work related to internationalization surprised some respondent

companies. In order to succeed, internationalization (as any other business function) should get enough attention and resources in terms of working hours also.

Among the sample group companies the biggest expense items in internationalization were sales & marketing costs, personnel expenses and costs caused from establishing a subsidiary or from acquisitions. All sort of background work (that binds a lot of labor resources) related to internationalization, personal salesmanship and travelling expenses are examples from the specific costs related to internationalization that came up during this research. Establishing a subsidiary and acquisitions naturally bind a lot of financial resources. Research group companies which had implemented these projects had also budgeted them carefully. Maybe because these type of costs are more self-explanatory and easier to calculate they were budgeted but then personnel expenses and sales & marketing costs weren't as carefully planned and budgeted which also makes it harder to follow them up afterwards.

When research group companies were asked what they would do no differently in financing internationalization all comments were related for reserving more / enough money for the process. Also using external financing was recommended. In addition to sample group companies' recommendation to reserve enough financing for internationalization process overall they recommended to be prepared to face extra costs. This research revealed that especially need for working capital and the slow returns of profits may cause sudden need for extra financing.

What internationalization costs? Based on this research it is impossible to give accurate figures since the sample group was rather small and companies were from different industries. Among this research group SME's costs of internationalization varied from several hundreds of thousands to few million euros. Based on this research I highly recommend every internationalizing company to plan and budget internationalization process carefully and to reserve enough internal financing but also use external financing and to utilize internationalization services and funding that are offered for SME's.

LIST OF REFERENCES

EK & Ernst & Young. 2010. Kasvun Ajurit 6. Kansainvälistymisen menestystekijät ja esteet – Kasvuyritysten ja PK-yritysten vertailu.

EU:n valtiontukisääntely. 2016. Työ- ja elinkeinoministeriö. Last updated 9.2.2016. Accessed 27.2.2016.
https://www.tem.fi/kuluttajat_ja_markkinat/eu_n_valtiontukisaantely

Finnvera. 2016. Accessed 16.1.2016. <https://www.finnvera.fi/>

Griffin, R.W. & Pustay, M.W. 2015. International Business: A Managerial Perspective, Global Edition, 8th Edition. Harlow: Pearson Education.

Hallitus esittää parannuksia yritysten viennin rahoituksen valtuuksiin ja ehtoihin. 2015. Työ- ja elinkeinoministeriö. 17.12.2015. Accessed 7.1.2016.
https://www.tem.fi/yritykset/tiedotteet_yritykset/hallitus_esittaa_parannuksia_yritysten_viennin_rahoituksen_valtuuksiin_ja_ehtoihin.119695.news

Hirsijärvi, S. & Hurme, H. 2001. Tutkimushaastattelu, teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.

Hirsijärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uudistettu painos. Helsinki: Tammi.

Laukkanen, M. 2007. Kasvuyritys. Helsinki: Talentum.

Leppiniemi, J. 2009. Rahoitus. 5. painos. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.

Martikainen, M. & Vaihekoski, M. 2015. Yritysrahoituksen perusteet. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Pk-yritysten vienti, Pk-yritysbarometri 2015. 2015. Suomen Yrittäjät. Helsinki.

Sutherland, J. & Canwell, D. 2004. Key concepts in international business. United States of America: Palgrave Macmillan.

Standard Industrial Classification TOL 2008. 2016. Statistics Finland. Accessed 17.3.2016. http://www.stat.fi/meta/luokitukset/toimiala/001-2008/index_en.html

Team Finland. 2015. Accessed 20.12.2015. <http://team.finland.fi/etusivu>

Tilastokeskus. 2015. Accessed 22.11.2015. http://www.stat.fi/meta/kas/pk_yritys.html
 accessed 22.11.2015

Tulli. 2016. Accessed 24.1.2016.
http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/grafiikkaa/index.jsp

Vahvaselkä, I. 2009. Kansainvälinen liiketoiminta ja markkinointi. Helsinki: Edita Prima Oy.

Valtiovarainministeriö. 2015. Taloudellinen katsaus, talvi 2015. Valtiovarainministeriön julkaisu – 48a/2015.

Yrittäjät. 2015. Updated 14.9.2015. Accessed 20.12.2015. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/yrittajyyssuomessa/>

APPENDICES

Appendix 1. Julkinen rahoitus ja tuet

1.1 Johdanto

1.1.1 Team Finland -verkosto

Team Finland -verkosto edistää Suomen ja suomalaisten yritysten menestymistä maailmalla. Verkosto kokoaa yhteen yritysten kansainvälistymistä, Suomeen suuntautuvia ulkomaisia investointeja ja Suomen maakuvaan edistävät valtionrahoitteiset toimijat ja niiden tarjoamat palvelut Suomessa ja maailmalla.

Team Finlandin päämääränä on selkeyttää ja yhtenäistää julkisten toimijoiden kenttää siten, että julkisia kansainvälistymispalveluita hakeva yritys voi ottaa kontaktin mihin tahansa verkoston toimijaan ja verkoston asiantuntija etsii yritykselle verkoston sisältä yritykselle tarpeeseen sopivat toimijat ja palvelut. Kesällä 2015 avattu Team Finlandin yksi yhteinen neuvontapalvelu on yksi esimerkki toimenpiteistä kohti tätä päämäärää.

Team Finland -verkosto on täysin julkisesti rahoitettu, ja sen toimintaa ohjaa valtioneuvosto, joka tekee vuosittain verkostoa koskevat strategiset linjaukset.

Team Finland -verkoston ytimen muodostavat työ- ja elinkeinoministeriö, ulkoasiainministeriö, opetus- ja kulttuuriministeriö sekä näiden ohjauksessa olevat julkisrahoitteiset organisaatiot ja ulkomaiset toimipisteet (Finpro, Tekes, Finnvera, Finnfund, Finnpartnership, Teollisuussijoitus, VTT, ELY-keskukset, Suomen kulttuuri- ja tiedeinstituutit, Suomalais-Venäläinen Kauppakamari, Suomalais-ruotsalainen kauppakamari).

Maailmalla Team Finland -verkostoa edustaa yli 70 paikallista tiimiä. Ne tuovat yhteen kullakin alueella toimivat Suomen viranomaiset, julkisrahoitteiset organisaatiot sekä muut keskeiset Suomi-toimijat. Kotimaassa Team Finland -verkoston tärkeä osa ovat puolestaan ELY-keskusten paikalliset tiimit, joita on viisitoista. Verkosto toimii myös tiiviissä yhteistyössä yritysten, järjestöjen ja korkeakoulujen kanssa.

Team Finlandin tavoite on helpottaa ja auttaa suomalaisten yritysten kansainvälistymistä kokoamalla yhteen ja tarjoamalla kaikki julkisrahoitteiset kansainvälistymispalvelut yhden luukun periaatteella. Verkosto tarjoaa yrityksille apua kansainvälisen menestyksen saavuttamiseksi aina neuvonnasta rahoitukseen ja yhteiskuntasuhteiden luomiseen.

Verkoston palvelut on jaettu kuuteen eri kokonaisuuteen:

- markkinoiden mahdollisuudet
- neuvontaa ja koulutusta
- rahoitus
- verkostot
- yhteiskuntasuhteet
- näkyvyys.

Palvelut ovat avoimia kaikille suomalaisille yrityksille kotimaassa ja maailmalla.

Lisätietoa

www.team.finland.fi

1.1.2 EU:n valtiontukisääntely

EU:n valtiontukisääntelyn päämääränä on taata kaikille jäsenmaille tasaveroiset yritystoiminnan ja kansainvälisen kaupan edellytykset.

EU:n valtiontukisäännösten tavoitteena on

- edistää talouskasvua ja kilpailua EU:n sisämarkkinoilla
- nopeuttaa, yksinkertaistaa ja keventää valtiontukien valvontaa
- nopeuttaa ilmoitettujen valtiontukien käsittelyä komissiossa
- keskittää EU:n valtiontukivalvonnan painopiste sellaisiin tukiin, joilla on suurin merkitys sisämarkkinoiden kannalta.

Valtiontukisääntöjä sovelletaan tukitoimenpiteissä, jotka täyttävät alla luetellut tunnusmerkit:

- Julkisia varoja kanavoidaan julkisiin tai yksityisiin yrityksiin
- Toimenpide vääristää tai uhkaa vääristää kilpailua suosimalla tuensaajaa
- Etu on valikoiva, eli se kohdistuu vain tiettyihin yrityksiin
- Toimenpide vaikuttaa jäsenvaltioiden väliseen kauppaan.

Lisätietoa

www.tem.fi

1.1.3 Kansainvälinen viennin rahoituksen sääntely ja yhteistyö

Vientitakuutoiminnan rahoitusta sääntelevät useat kansainväliset säädökset ja sopimukset. Niiden tarkoitus on pyrkiä rajoittamaan vientiluottoehdoilla käytävää kilpailua eri maiden välillä ja takaamaan yhdenvertaiset lähtökohdat viennin julkiseen rahoitukseen. Kaikki sääntelyn ja sopimusten piirissä olevat valtiot ovat velvoitettuja noudattamaan asetettuja säädöksiä ja sopimuksia.

Euroopan Unioni

EU pyrkii luomaan kaikille jäsenmailleen tasaveroisen kilpailuaseman. Sitä turvataksseen on EU:ssa säädelty viennin takuutoimintaa eri keinoin.

EU:n keskipitkän ja pitkän maksuajan takuutoimintaa sääntelee vuonna 1998 voimaan astunut direktiivi. Direktiivin tavoitteena on taata vientitakuiden käyttäjille kaikissa jäsenmaissa samanveroiset vientitakuuehdot ja sitä kautta yhtäläiset mahdollisuudet kilpailla vientituotteen eikä siihen liittyvien rahoitusehtojen avulla. Direktiivi käsittää takuuehtoja, takuumaksuja, maapolitiikkaa ja ilmoitusmenettelyä koskevia sääntöjä. Takuumaksujen ja maapolitiikan suhteen direktiivi myötäilee OECD-takuumaksusopimusta.

Lyhyen maksuajan (riskiaika alle kaksi vuotta) vientitakuutoimintaa koskee vuoden 2013 alusta voimaan tullut päivitetty tiedonanto. Tiedonanto kieltää julkisia vientitakuulaitoksia takaamasta niin sanottuja markkinakelpoisia riskejä, eli sellaisia riskejä, joita yksityiset vakuutusyhtiöt ovat valmiita takaamaan.

Tiedonannon mukaan tavallisessa markkinatilanteessa ei voida myöntää alle kahden vuoden riskiajan takuita tiettyihin maihin (EU-maat ja useimmat muut läntiset teollisuusmaat). Tietyissä markkinoiden poikkeustilanteissa voidaan tiedoksiannosta poiketa. Lyhyen maksuajan vientitakuutoimintaa voidaan tietyissä tilanteissa tukea niin kutsuttuihin markkinariskimaihin, jolloin se koskee vain perinteistä luottovakuuttamista ostajariskien kattamiseksi, ei pankkiriskien takaamista.

Lisätietoa

www.finnvera.fi

OECD:n vientiluottosopimus

OECD (Organization for Economic Cooperation and Development, suomeksi taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö) on kehittyneiden markkinatalousmaiden yhteistyöjärjestö, jonka vientiluottosopimus on tärkein vientiluottotoimintaa sääntelevä kansainvälinen sopimus. Järjestöön kuuluu tällä hetkellä 30 jäsenmaata (tärkeimmät läntiset teollisuusmaat). OECD:n päämäärä on edistää kestävästä taloudellisesta kasvusta ja työllisyyttä.

Vientiluottosopimus koskee pääomatarvikkeiden vientiin sidottuja luottojärjestelyjä, kun luottoaika on kaksi vuotta tai enemmän. Puolustustarvikkeet, maataloustuotteet ja vientiin sitomaton kehitysapu eivät kuulu sääntöjen piiriin. Laiva-, lentokone-, rautatie- ja voimalaitoshankkeita sekä uusiutuvaan energiaan, vesihuoltoon ja ilmastonmuutokseen liittyviä hankkeita varten on omat sääntönsä.

Tärkeimmät sopimussäännöt koskevat:

- sallittuja enimmäisluottoaikoja
- vähimmäiskorkoja
- käteisosuutta
- kauppojen takaisinmaksuehtoja
- minimitakuumaksuja.

Lisätietoa

www.finnvera.fi

1.1.4 Vähämerkityksellinen tuki eli *de minimis* –tuki

Vähämerkityksellistä valtiontukea kutsutaan *de minimis* -tueksi. EU:n valtiontukisääntelyn mukaisesti kaikkien julkisen sektorin rahoittajien (valtio, kunta, kuntayhtymä ym.) tulee ilmoittaa ja saada hyväksyntä Euroopan komissiolta ennen tukien myöntämistä yrityksille tai toimialoille. Julkisen toimijan myöntämän tuen voidaan kuitenkin katsoa olevan vähämerkityksellistä eli *de minimis* -ehtoista tukea, mikäli yhdelle yritykselle myönnetään tukea alle 200 000 euroa kolmen peräkkäisen verovuoden aikana. Tällöin tuen myöntämisestä ei myöskään tarvitse etukäteen ilmoittaa tai jälkikäteen raportoida Euroopan komissiolle.

Monet Suomessa myönnettävät julkiset avustukset ovat *de minimis* -ehtoista rahoitusta. Tarkista *de minimis* -rahoituksen ehdot ennen rahoituksen hakemista.

Lisätietoa:

www.tem.fi

1.1.5 EU:n pk-yrityksen määritelmä

Euroopan Unionin komissio on antanut suosituksen (astunut voimaan 1.1.2005) pienten ja keskisuurten yritysten määritelmästä.

Pk-yrityksen määritelmä:

- yrityksen palveluksessa on vähemmän kuin 250 työntekijää
- vuosiliikevaihto enintään 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma enintään 43 miljoonaa euroa
- yritys täyttää riippumattomuuskriteerin: Enintään 25 prosenttia pk-yrityksen pääomasta tai äänivaltaisista osakkeista saa olla suuren yrityksen tai sellaisen tahon omistuksessa, johon ei voida soveltaa pk-yrityksen määritelmää.

EU:n pk-yrityksen määritelmää käytetään julkisten rahoitusohjelmien määritelmänä pk-yritykselle.

Lisätietoa

www.stat.fi

2.2 Avustukset

2.2.1 Valtionavustus pk-yritysten kansainvälistymishankkeisiin Venäjällä (työ- ja elinkeinoministeriö)

Valtionavustusta myönnetään suomalaisille pk-yrityksille, joiden tavoitteena on liiketoiminnan laajentaminen tai yhteistyö Venäjällä. Valtionavustuksella tuetaan suomalaisten yritysten Venäjälle etabloitumista ja tuotannollisten palvelutoiminnan aloittamiseen tarvittavien selvityshankkeiden tekemistä tai Venäjällä jo toimivan tytäryrityksen kehittämistä. Valtion tukea voidaan myöntää selvityksiin, joiden tavoitteena on uuden tai olemassa olevan tuotteen tuominen uusille markkinoille.

Avustusta hakevan yrityksen tulee olla rekisteröity Suomeen. Yrityksen liiketoiminnan tulee olla vakiintunutta, ja sillä on oltava riittävät taloudelliset edellytykset ja resurssit jatkuvan kannattavan liiketoiminnan harjoittamiseen ja selvityshankkeen toteuttamiseen.

Valtionavustuksen tarkoituksena on alentaa yritysten kynnystä aloittaa liiketoiminta Venäjän markkinoilla, parantaa yritysten mahdollisuuksia päästä Venäjän markkinoille, parantaa Venäjällä toimimisen valmiuksia ja parantaa yritysten riskienhallintaa Venäjän liiketoiminnassa. Hankkeen tavoitteena ei voi olla viennin edistäminen tai pelkän myyntikonttorin perustaminen.

Rahoitettavia hankevaihteita voivat olla

- alustava hankeselvitys (Pre-Feasibility Study)
- hankeselvitys ja liiketoimintasuunnitelma (Feasibility Study ja Business Plan)
- koulutus ja asiantuntijoiden käyttö tytäryhtiön toiminnan alkuvaiheessa
- muu venäläisen tytär- tai osakkuusyrityksen merkittävä kehityshanke.

Avustus on korkeintaan 50 prosenttia hyväksytyistä kustannuksista. Hyväksyttäviä kustannuksia ovat oman henkilökunnan hankkeen toteuttamiseen käyttämän työajan kohtuulliset palkkakustannukset, ulkopuolisten asiantuntijoiden kustannukset ja hankkeeseen liittyvät matka-, majoitus- ja päivärahaikulut.

Avustus voi kohdistua kaikkiin hankevaiheisiin ja on enimmillään 60 000 euroa hankevaihetta kohti. Avustusta voi saada kolmeen eri hankevaiheeseen edellyttäen, että edellinen vaihe on suoritettu ja loppuraportti on hyväksytty. Valtionavustus on de minimis -ehtoista rahoitusta.

Lisätietoa

Valtionavustusta haetaan Finnveralta, joka toimii asiantuntijana ja yhteysorganisaationa työ- ja elinkeinoministeriön hankkeissa. Finnvera voi tarjota hankkeen varsinaiseen toteuttamiseen kansainvälistymislainoja ja -takauksia sekä vientitakuuta. (*Katso kohdat 2.3.1 Finnvera Oyj:n lainat ja 2.4 Vakuudet ja takuut*).

www.finnvera.fi

2.2.2 Liikekumppanuustuki kehitysmaaliiketoimintaan (Finnpartnership)

Liikekumppanuustukea voi hakea suomalainen yritys tai muu toimija kehitysmaihin suuntautuvaan, pitkäaikaiseen, kaupalliseen yhteistyöhön tähtäävään ja liiketaloudellisesti kannattavaan toimintaan. Liikekumppanuustuen tavoitteena on lisätä suomalaisten ja kehitysmaayritysten välisiä pitkäaikaisia kaupallisia liikekumppanuuksia sekä synnyttää myönteisiä kehitysvaikutuksia kohdemaassa.

Liikekumppanuustuki on rahallista tukea, ja sitä myönnetään kehitysmaihin suuntautuvan, pitkäaikaiseen kaupalliseen yhteistyöhön tähtäävän ja liiketaloudellisesti kannattavaksi suunnitellun toiminnan suunnittelu-, kehitys- ja koulutusvaiheisiin.

Tukea voidaan myöntää seuraavanlaisista hankkeista aiheutuviin kustannuksiin:

- yhteisyrityksen perustaminen kehitysmaahan paikallisen toimijan kanssa
- suomalaisen yrityksen tytäryrityksen perustaminen kehitysmaahan
- kehitysmaatuontia Suomeen ja samalla mahdollisesti muihin maihin lisäävä hanke, jolla on kaupallista potentiaalia ja kehitysvaikutuksia
- muunlainen kehitysmaahan kohdistuva, pitkäaikaiseen liiketoimintaan tähtäävä hanke, johon liittyy esimerkiksi pitkäaikainen alihankinta-, huolto-, franchise- tai lisensointisopimus
- kaupalliseen tai tuotteistettuun teknologiaan tai ratkaisuun liittyvä pilottihanke, jonka voidaan onnistuessaan olettaa johtavan liikeyumppanuuteen
- ammattikoulutus ja tuki paikalliselle koulutustoiminnalle.

Liieekumppanuustukea ei myönnetä vientiin tähtääviin hankkeisiin tai hankkeisiin, jotka liittyvät yhteistyöhön pelkästään myyntiagentin tai jakelijan kanssa. Tukea voidaan saada vientihankkeen tiettyihin hankevaiheisiin silloin, kun hankkeeseen liittyy pitkäaikaista osaamisen/tietotaidon siirtoa, kuten liieekumppanuuden synnyttävä pitkäaikainen huolto- ja/tai operointisopimus suomalaisen ja kehitysmaatoimijan välillä.

Tukea voidaan myöntää seuraaviin hankkeen valmistelu-, kehitys- ja koulutusvaiheisiin:

- partnerin (liieekumppanin tai liieekumppanien) identifiointi
- esihankeselvitys
- hankeselvitys
- liiketoimintasuunnitelman teko
- ympäristö- ja yhteiskuntavaikutusten arviointi
- teknologian ja ratkaisujen pilotointi sekä demonstraatiohankkeet
- kehitysmaayrityksen tai muun hyväksytyn kehitysmaatoimijan henkilökunnan koulutus
- asiantuntijoiden käyttö kehitysmaayrityksen tai -partnerin liiketoiminta-alueen kehittämiseksi
- ammattikoulutus ja tuki paikalliselle koulutustoiminnalle.

Liikekumppanuustukea voidaan hakea edellä mainittuihin hankevaiheisiin joko kerralla tai useassa eri vaiheessa. Myönnettävä Liikekumppanuustuki on suuruudeltaan 30, 50 tai 70 prosenttia hankebudjetin mukaisista hyväksytyistä kustannuksista. Tukiprosentti määräytyy kohdemaan ja tuen hakijan kokoluokituksen perusteella. Kohdemaina voivat olla OECD:n (Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö) kehitysapukomitea DAC:n listaamat kehitysmaat. Vasta hakemuksen vastaanottamisen ja sen rekisteröimisen jälkeen syntyneet kustannukset voivat olla tukikelpoisia.

Lisätietoa

Ulkoasianministeriön rahoittamaa liikekumppanuusohjelmaa hallinnoi ja toteuttaa Finnpartnership, jolta liikekumppanuustukea haetaan. Liikekumppanuustuki on de minimis -tukea. Finnpartnership tarjoaa liikekumppanuustuen lisäksi myös ohjausta ja tietoa sekä Matchmaking-palveluita kaupallisiin kehitysmaahankkeisiin.

www.finnpartnership.fi

2.2.3 Kansainvälisen kasvun suunnittelu -rahoitus (Tekes)

Kansainvälisen kasvun suunnittelu -rahoitusta myönnetään pk-yrityksille, jotka tähtäävät kansainväliseen kasvuun ja joilla on riittävät resurssit ja uskottava liikeidea kansainvälisen kasvun ja liiketoiminnan toteuttamiseksi.

Yrityksen tavoitteena tulee olla uuden liiketoiminnan kehittäminen, liikeidean, tuotteen tai palvelun on oltava markkinoihin nähden uusi ja sen on perustuttava korkeatasoiseen osaamiseen tai teknologiaan.

Avustusta myönnetään eri-ikäisille pk-yrityksille:

- Alle 5-vuotiaat, nopeaan kansainväliseen kasvuun kykenevät, pienikokoiset kasvuyritykset. Yrityksellä tulee olla uusi liikeidea, jolla on mahdollisuudet maailmanmarkkinoilla. Omarahoitusta tulee olla vähintään 50 % projektin kustannuksista, avustusta myönnetään enimmillään 75 prosenttia (enintään 50 000 euroa) projektin kokonaiskustannuksista. Rahoitus on de minimis -ehtoista rahoitusta.
- Muut pk-yritykset, joilla on halu kasvaa ja kansainvälistyä sekä uskottava alustava kansainvälistymissuunnitelma. Omarahoitusosuus on oltava vähintään 50 prosenttia projektin kokonaiskustannuksista, avustusta voi saada enimmillään 50 prosenttia projektin kokonaiskustannuksista (enintään 100 000 euroa). Rahoitus myönnetään joko de minimis -ehtoisena tai avustuksena innovaatiopalvelujen hankintaan.

- Tekesin avustus maksetaan aina jälkikäteen toteutuneita ja maksettuja kustannuksia vastaan.

Hyväksyttäviä projektin kustannuksia ovat muun muassa

- liiketoimintasuunnitelman tekeminen
- kansainvälistymisstrategian tekeminen
- markkinaselvitykset
- rahoituskokonaisuuden selvitykset
- IPR:n selvittäminen ja patenttiselvityksen tekeminen
- tutkimus ja kehittäminen, joka liittyy markkinoiden validointiin.

Lisäksi Tekes suosittelee, että kaikissa projekteissa:

- kartoitetaan tiimin, hallituksen ja verkoston kehittämistarpeita
- tehdään asiakas- ja markkinaselvitykset ja selvitetään tuotteen kysyntää
- tavataan potentiaalisia asiakkaita ja kerätään suoraa palautetta asiakastarpeesta

Kansainvälisen kasvun suunnittelu -projektiin voi sisältyä korkeintaan 50 prosenttia tutkimus- ja kehitystyötä.

Lisätietoa

www.tekes.fi

2.2.4 Tutkimuspainotteiset projektit (Tekes)

Tekes myöntää rahoitusta tutkimuspainotteisiin projekteihin pk-yrityksille ja suurille yrityksille. Rahoitus myönnetään avustuksena. Avustus maksetaan jälkikäteen hyväksytyjen toteutuneiden kustannusten perusteella.

Tutkimuspainotteisissa projekteissa:

- keskeistä uuden osaamisen ja tiedon luominen
- ei synny vielä uutta tuotetta tai palvelua, vaan uuden innovaation saaminen markkinoille vaatii vielä jatkokehittämistä

Rahoitusta tutkimuspainotteisiin projekteihin myönnetään yrityksen koon ja projektin perusteella. Projektin sisältö ja tavoitteet ratkaisevat, mitä kustannuksia projektille hyväksytään.

- Pk-yritykset voivat saada tutkimuspainotteisiin projekteihin avustusta enintään 50 prosenttia projektin hyväksytyistä kokonaiskustannuksista. Kansainvälisissä yhteisprojekteissa avustuksen osuus voi olla enintään 65 %.
- Suuret yritykset (yritykseltä edellytetään yhteistyötä pk-yritysten ja tutkimusorganisaatioiden kanssa) voivat saada enintään 40 % avustusta projektin kokonaiskustannuksista. Kansainvälisiin yhteisprojekteihin avustusta on mahdollista saada enintään 50 prosenttia projektin hyväksytyistä kokonaiskustannuksista.

Tutkimusprojektin voi toteuttaa myös yhteistyössä toisen yrityksen tai tutkimusryhmän kanssa. Tällöin Tekes rahoittaa yhteistyötä rinnakkaisprojekteina. Kun yhteistyökumppanina on yliopisto tai tutkimuslaitos, Tekes edellyttää, että projektisuunnitelman lähtökohtana ovat yritysten tunnistamat tutkimustarpeet. Rahoitus voidaan myöntää joko tutkimus- ja kehitystoiminnan rahoituksena tai de minimis -ehtoisena rahoituksena. Hankintojen osalta tulee selvittää yrityksen velvollisuus noudattaa hankintalakia.

Lisätietoa

www.tekes.fi

2.2.5 Organisaatioiden kehittämisrahoitus (Tekes)

Organisaatioiden kehittämisrahoitusta myönnetään kaikenkokoisille yrityksille, julkishallinnollisille organisaatioille sekä muille organisaatioille kaikilla toimialoilla. Rahoitus on avustusta, joka kohdistetaan erityisesti (kotimaista ja/tai kansainvälistä) kasvua hakeville pk-yrityksille sekä muille yrityksille tai organisaatioille, jotka uudistavat palvelu- tai liiketoimintojaan tavalla siten, että tuloksia voidaan hyödyntää myös muissa organisaatioissa.

Rahoituksen tarkoituksena on edistää työelämäinnovaatioiden syntymistä suomalaisilla työpaikoilla. Innovaatioiden tulee johtaa mittaavissa oleviin parannuksiin tuottavuudessa, tuloksellisuudessa ja työelämän laadussa. Tekes suosittelee organisaatioiden ja johtamisen kehittämisprojektin kytkemistä osaksi tutkimus- ja kehitysprojektia (ks. kohta 2.2.5 Tutkimuspainotteiset projektit).

Rahoitus työorganisaatioiden kehittämisprojekteihin voidaan myöntää:

- de minimis -rahoituksena (projektissa työorganisaation kehittämistä vähintään 50 %), jolloin avustusta myönnetään enintään 50 prosenttia projektille hyväksytyistä kustannuksista, kuitenkin enimmillään 100 000 euroa.

Tai

- tutkimus ja kehittämistoiminnan rahoituksena, jos organisaation kehittämisen osuus projektissa on alle 50 % (ks. kohta 2.2.5 Tutkimuspainotteiset projektit)

Kaikilta rahoitettavilta projekteilta edellytetään, että ne

- parantavat merkittävästi tuottavuutta ja työelämän laatua
- tuottavat uusia innovatiivisia toimintatapoja
- tukevat organisaation osaamista ja uudistumista
- toteutetaan yhteistyössä johdon ja henkilöstön kesken.

Rahoitus kohdistuu muun muassa ulkopuolisten asiantuntijoiden ja organisaation omien projektien avainhenkilöiden työskentelyyn ja muihin kuluihin, kuten matkoihin. Työorganisaatioiden kehittämisprojekteissa ulkopuolisia asiantuntijoita käytetään paljon ja yleensä vähintään puolet kustannuksista kohdistuu ostopalveluihin. Hankintojen osalta tulee selvittää yrityksen velvollisuus noudattaa hankintalakia.

Lisätietoa

www.tekes.fi

Katso myös kohta 2.2.5 Tutkimuspainotteiset projektit.

2.2.6 Nuoret innovatiiviset yritykset -rahoitus (Tekes)

Nuoret innovatiiviset yritykset -rahoitus (NIY-rahoitus) on tarkoitettu nuorten kasvuyritysten kokonaisvaltaiseen ja nopeaan liiketoiminnan kehittämiseen. Rahoitus koostuu yritykselle myönnettävästä avustuksesta ja lainasta. Rahoituksen tavoitteena on olennaisesti nopeuttaa kaikkien lupaavimpien pienten yritysten kasvua ja kansainvälistymistä.

Rahoitus on kohdennettu kaikkein lupaavimmille nuorille kasvuyrityksille, joilla on

- edellytykset nopeaan kasvuun kansainvälisillä markkinoilla
- näyttöä lupaavasta liiketoiminnasta ja asiakasreferenssejä
- selkeä ja tavoitteellinen kansainvälistymisstrategia ja kyky toteuttaa suunnitelma
- kilpailuetu, jolla on saavutettavissa merkittävä markkina-asema
- sitoutunut ja osaava johtotiimi
- mahdollisuus saada yksityisiä pääomasijoituksia.

Rahoituksen edellytyksistä on huomioitava, että

- yritys on alle 5-vuotias (rahoitus päättyy viimeistään yrityksen täyttäessä 8 vuotta)
- yrityksen tulee olla Suomeen rekisteröity ja kokoluokaltaan pieni (alle 50 työntekijää ja / tai vuosiliikevaihto enintään 10 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma on enintään 10 miljoonaa euroa)
- yrityksen tulee panostaa merkittävästi tutkimus ja kehitystoimintaan (yhtiön on täytynyt investoida vähintään 10 prosenttia kaikista liiketoiminnan kuluista tutkimus ja kehitystoimintaan vähintään yhtenä edellisestä kolmesta vuodesta)
- yrityksellä tulee olla itsenäinen liiketoimintavastuu ja päätäntävalta sekä sen tulee hallinnoida muun muassa IP-oikeuksiaan
- yritys ei ole syntynyt sulautumisen kautta
- yritys ei ole jakanut voittoja.

NIY-rahoitusta myönnetään vähintään kolmessa eri jaksossa. Rahoituksen enimmäismäärä on 1,25 miljoonaa euroa, josta avustusta voi olla enintään 500 000 euroa ja lainaa 750 000 euroa. Rahoitus voi olla enintään 75 prosenttia projektille hyväksyttävistä kustannuksista. Ensimmäisen jakson rahoitus on 250 000 euroa avustusta ja kesto 6–12 kuukautta. Rahoituspäätöksessä Tekes asettaa tavoitteita jokaiselle rahoitusjaksolle, asetettujen tavoitteiden saavutus on edellytys seuraavaan jaksoon etenemiselle.

Hankintojen osalta yrityksen on noudatettava hankintalakia.

Lisätietoa

www.tekes.fi

2.3 Lainat

2.3.1 Finnvera Oyj:n lainat

Finnvera tarjoaa suomalaisille yrityksille rahoitusta yritystoiminnan alkuun, kasvuun ja kansainvälistymiseen sekä viennin riskeiltä suojautumiseen. Finnvera on Suomen valtion kokonaan omistama erityisrahoittaja ja Suomen virallinen vientitakuulaitos Export Credit Agency (ECA).

Finnvera vahvistaa suomalaisten yritysten toimintaedellytyksiä ja kilpailukykyä tarjoamalla lainoja, takauksia, pääomasijoituksia ja vientitakuuta sekä jakamalla rahoitukseen sisältyvää riskiä muiden yritystoiminnan rahoittajien kanssa. Finnvera takaa myös viennin rahoitukseen liittyviä poliittisia tai kaupallisia riskejä.

Finnveran toiminnan tavoitteita ovat muun muassa

- aloittavan yritystoiminnan lisääminen
- pk-yritysten muutostilanteiden rahoituksen mahdollistaminen
- yritysten kasvun, kansainvälistymisen ja viennin edistäminen.

Julkisomisteisena rahoitusyhtiönä Finnveran toimintaa ohjaa valtioneuvoston ohjeistus. Sen tulee rahoituspalveluita tarjotessaan noudattaa EU:n valtioneuvoston ohjeistusta. Kansainvälisistä sopimuksista ja valtioneuvoston ohjeistuksesta johtuen viennin rahoitus tulee aina hinnoitella siten, että siihen ei sisälly tukea.

Finnveran lainat:

- **Finnvera-laina** on tarkoitettu sekä uusille että jo toimiville pk-yrityksille kotimaisten rakennus-, kone- ja laiteinvestointien, energia- ja ympäristöhankkeiden, käyttöpääomatarpeiden sekä erilaisten omistusjärjestelyjen rahoittamiseen. Finnvera-lainalla voidaan rahoittaa kaikkia toimialoja lukuun ottamatta varsinaista maataloutta, metsätaloutta tai rakennusliiketoiminnan perustajaurakointia.
- **Kansainvälistymislaina** on tarkoitettu suomalaisen pk-yrityksen ulkomailla tapahtuvan liiketoiminnan rahoittamiseen. Kansainvälistymishankkeen tulee merkittävästi edistää yrityksen Suomessa tapahtuvaa toimintaa.

- **Yrittäjälaina** on yrittäjän henkilökohtainen laina, jolla voidaan rahoittaa sijoituksia osakeyhtiön osakepääomaan ja/tai sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon. Yrittäjälainalla voidaan rahoittaa myös jo toimivan yrityksen osakkeiden ostoa. Yrittäjälainan kohdeyritys voi toimia muilla toimialoilla mutta ei varsinaisessa maatilataloudessa, metsätaloudessa eikä rakennusliiketoiminnan perustajaurakoinnissa. Kohdeyrityksen on täytettävä EU:n pk-yritystä koskevat kriteerit, ja sillä tulee olla edellytykset kannattavaan liiketoimintaan.

Lisäksi Finnvera tarjoaa:

- **Siltarahoitus avustusten maksua edeltävälle ajalle:** Siltarahoituksella tarkoitetaan Finnveran käyttöpääomalainaa, jolla paikataan yrityksen käyttöpääoman tarvetta ELY-keskuksen tai Tekesin myönteisen avustuspäätöksen ja avustuksen maksatuksen välisenä aikana. Siltarahoituksen maksamisen edellytyksenä on Tekesin tai ELY-keskuksen myönteinen avustuspäätös. Lainaa myönnetään enintään 70 prosenttia avustuksen määrästä, Tekesin myöntämissä avustuksissa kuitenkin enintään 500 000 euroa.
- **Joukkovelkakirjarahoitus:** Finnvera voi merkitä EU:n määritelmän mukaisen pk-yrityksen joukkovelkakirjalainaa ja lisäksi tätä suuremman yrityksen joukkovelkakirjalainaa, mikäli yrityksen liikevaihto on enintään 300 miljoonaa euroa viimeksi vahvistetussa tilinpäätöksessä. Finnveran joukkovelkakirjarahoitus soveltuu yritysten yleisiin rahoitustarpeisiin, kuten investointeihin, toiminnan laajentamiseen ja kehittämiseen tai rahoitusrakenteen järjestelyyn liittyviin tarpeisiin. Joukkovelkakirjan liikkeeseenlaskun järjestäjänä toimii pankki tai muu tah. Joukkovelkakirjarahoituksen ominaisuuksien ja rakenteen takia rahoitusmuoto sopii parhaiten isoimmille rahoitustarpeille. Finnveran osuus toteutuneista merkinnöistä voi olla enintään 50 prosenttia. Joukkovelkakirjan liikkeeseen laskevalta yritykseltä ei vaadita omarahoitusosuutta.

Lisätietoa

www.finnvera.fi

2.3.2 Suomen Vientiluotto Oy

Suomen Vientiluotto Oy (SVL) on kansainvälisesti hyväksytty virallinen vientiluottolaitos (Export Credit Agency eli ECA) ja Finnvera Oyj:n täysin omistama tytäryhtiö. SVL hallinnoi Suomen valtion lukuun julkisesti tuettujen vientiluottojen korontasausjärjestelmää, joka perustuu OECD:n vientiluottosopimuksiin. Korontasauksen piirissä ovat OECD-ehtoisten vientiluottojen lisäksi kotimaiset alusluotot.

SVL:n myöntämällä rahoituksella on usein edullisempi verokohtelu viennin kohde-
maassa kuin liikepankkien myöntämällä luotolla. Se lisää suomalaisen yrityksen kilpai-
lukykyä.

SVL rahoittaa tuotteiden ja palveluiden toimituksia ulkomaille. Luotonsaaja on ensisi-
jaisesti ulkomainen ostaja, ja luotonannon edellytyksenä on, että toimitukseen liittyy
riittävä suomalaisintressi. Vientiluoton myöntämällä luotoilla tulee olla vakuus, jollai-
nen voi olla esimerkiksi valtion vientitakuu tai pankkitakaus. Vientiluottoja haetaan
Finnveran kautta.

Lisätietoa

www.finnvera.fi

2.3.3 Kehittäminen ja pilotointi (Tekes)

Tekes myöntää rahoitusta pk-yrityksille sekä suurille yrityksille kehitysprojekteihin ja
pilotointiin. Rahoitus myönnetään vakuudettomana ja matalakorkoisena lainana, ja Te-
kes osallistuu myös riskin jakamiseen. Mikäli projekti epäonnistuu tai sen tuloksia ei
voida hyödyntää liiketoiminnassa, on osa lainasta mahdollista muuttaa avustukseksi
tietyin edellytyksin.

Rahoituksessa painotetaan markkinalähtöisyyttä, jonka avulla yritys voi:

- kehittää uusia palveluita, tuotteita, liiketoimintamalleja tai tuotantomenetelmiä
tai uudistaa vanhoja
- testata ja arvioida uutta innovatiivista tuotetta tai palvelua yhdessä asiakkaiden
kanssa
- osoittaa tutkimus- ja kehitystyön toimivuuden todeksi oikeassa liiketoimintaym-
päristössä
- saada tärkeää asiakaspalautetta ennen tuotteen viemistä markkinoille ja kaupalli-
seen tuotantoon siirtymistä.

Rahoitustasot

- Pk-yritysten on mahdollista saada kehitys- ja pilotointiprojektiin lainaa 50 prosenttia tai 70 prosenttia projektin hyväksytyistä kokonaiskustannuksista.
- Suurten yritysten kehitysprojekteihin lainaa myönnetään 25–35 prosenttia projektin hyväksytyistä kokonaiskustannuksista. Suurilta yrityksiltä edellytetään projektissaan yhteistyötä pk-yritysten ja tutkimusorganisaatioiden kanssa.
- Projektin alkuun on mahdollista saada ennakkoa enintään 30 prosenttia projektille myönnetystä rahoituksesta. Loput maksetaan toteutuneiden hyväksytyjen kustannusten perusteella.

Lisätietoa

www.tekes.fi

2.3.4 Rahoitus kehitysmaiden ja Venäjän hankkeisiin (Finnfund)

Finnfund on suomalainen kehitysrahoitusyhtiö, joka rahoittaa kehitysmaissa ja Venäjällä toimivia tai niihin perustettavia yrityksiä. Finnfund tarjoaa pitkäaikaista riskirahoitusta yksityisiin kannattaviin hankkeisiin kehitysmaissa ja Venäjällä, joihin liittyy suomalainen intressi. Rahoitettavilla hankkeilla on oltava myönteisiä kehitysvaikutuksia kohdealueelle. Finnfundin rahoitus ei ole sidottu Suomesta tehtäviin hankintoihin.

Finnfundin omistavat Suomen valtio (93 %), Finnvera (6,9 %) sekä Elinkeinoelämän keskusliitto EK (0,1 %).

Finnfundin rahoitusinstrumentit:

- Osakepääomasijoitus: Finnfund osallistuu enintään 30 prosentin osuudella rahoitettavan yrityksen pääomasta. Yritystoiminnan vakiinnuttua Finnfund luopuu osakkuudesta.
- Finnfund myöntää keskipitkiä ja pitkiä investointilainoja yrityksen perustamiseksi tai laajennusinvestointeihin. Finnfundin osuus (n.1–10 miljoonaa) voi olla noin kolmanneksen hankkeen kokonaisrahoitustarpeesta.
- Hankkeen pääomatarpeiden mukaan Finnfundin rahoitus voidaan järjestää myös välirahoitusinstrumenteilla (esim. vakuudeton pääomalaina, etuoikeutetut osakkeet ja vaihtovelkakirjalaina).

- Takauksia voidaan myöntää poikkeuksellisesti esimerkiksi tapauksissa, joissa rahoitusta on sen avulla saatavissa paikallisista rahoituslaitoksista paikallisvaltuutuksessa.
- Yhteisrahoitusta voidaan hyödyntää, mikäli hankkeiden rahoitustarpeet ovat suuret. Finnfundin yhteistyökumppaneita ovat muun muassa Maailmanpankki-ryhmään kuuluva IFC, Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankki (EBRD), Aasian kehityspankki (ADB), Euroopan Investointipankki EIB ja muut kehityspankit sekä kaupalliset rahoituslaitokset.
- Rahoitus voidaan toteuttaa myös yllä mainittujen yhdistelmänä.

Lisätietoa

www.finnfund.fi

2.3.5 Lainaa kansainvälistymis- ja projektivientihankkeen esitutkimuskustannuksiin (Pohjoismainen projektivientirahasto Nopef)

Pohjoismainen projektivientirahasto (Nopef) tukee pohjoismaisten yritysten kilpailukykyä myöntämällä rahoitusta pohjoismaisille pk-yrityksille esitutkimuksia ja valmistelevaa liiketoimintaa varten. Hankkeiden tulee tukea yritysten kansainvälistymistä. Rahoitusta hakevalla yrityksellä tulee olla riittävät henkilöstö- ja talousresurssit sekä alan kokemusta.

Nopef pyrkii edistämään ja kehittämään pohjoismaista yhteistyötä ja hyötyä sekä edistämään pohjoismaisten pk-yritysten kilpailukykyä. Nopef on osa Pohjoismaiden ministerineuvoston organisaatiota, jonka varoista sen toiminta myös rahoitetaan.

Nopefin rahoitus kansainvälistymiseen on korotonta ehdollista lainaa, jolla voidaan kattaa enintään 40 prosenttia kansainvälistymishankkeen hyväksytyistä esitutkimuskustannuksista. Laina on yleensä mahdollista muuttaa tueksi; mikäli hanke toteutuu, voidaan koko myönnetty lainasumma muuttaa tueksi. Jos hanke ei toteudu, voidaan 50 prosenttia myönnetystä lainasta muuttaa tueksi. Laina on mahdollista muuttaa tueksi vasta, kun loppuraportti on hyväksytty. Rahoitusta myönnettäessä painotetaan kansainvälistymishankkeita, joilla on joko suoria tai epäsuoria ympäristövaikutuksia.

Nopef tarjoaa rahoitusta projekteille, joissa:

- Kansainvälistymishankkeeseen liittyy riski hakijayritykselle, ja hanke edustaa huomattavaa investointia kohdemaassa
- Hankkeeseen liittyy pohjoismaista hyötyä ja elinkeinoelämän etua. Hanke luo pitkäaikaista toimintaa kohdemaassa
- Tytäryhtiön perustaminen, yhteisyrityksen (joint venture) perustaminen tai yrittösosto kohdemaassa ovat tyypillisiä esimerkkejä
- Projektin tulee suuntautua Nopefin kohdealueelle eli johonkin EU:n ja EFTA:n ulkopuolella sijaitsevaan maahan.

Lisätietoa

<http://www.nopef.com/pages/fi/etusivu.php?lang=FI>

2.3.6 Pohjoismaiden Investointipankki NIB

Pohjoismaiden investointipankki (NIB) on Pohjoismaiden ja Baltian maiden kansainvälinen rahoituslaitos, joka tarjoaa sekä yksityisen että julkisen sektorin asiakkaille pitkäaikaisia lainoja kilpailukykyisin markkinaehdoin kilpailukykyä ja ympäristöä edistäviin hankkeisiin. NIB arvioi kaikki rahoittamansa projektit kestävän kasvun näkökulmasta.

NIB on Islannin, Latvian, Liettuan, Norjan, Ruotsin, Suomen, Tanskan ja Viron yhdessä omistama kansainvälinen rahoituslaitos. Pankilla on luotonantoa sekä jäsenmaissa että niiden ulkopuolella, ja se hankkii luotonannossaan tarvitsemansa varat kansainvälisiltä pääomamarkkinoilta.

NIB rahoittaa projekteja, jotka tukevat tuottavuuden kasvua kehittämällä:

- tekniikkaa ja innovointia
- inhimillistä pääomaa
- infrastruktuuria
- markkinoiden tehokkuutta.

NIB rahoittaa myös projekteja, jotka parantaakseen ympäristön tilaa:

- lisäävät energiatehokkuutta
- kehittävät kilpailukykyistä vähähiilistä taloutta
- suojelevat ympäristöä
- edistävät puhdasta teknologiaa.

Lisätietoa

http://www.nib.int/nib_in_brief/pohjoismaiden_investointipankki

2.3.7 Suomen Teollisuussijoitus Oy

Suomen Teollisuussijoitus on valtion pääomasijoitusyhtiö, joka edistää pääomasijoitus-toiminnan keinoin ja kansainvälisesti verkottuen suomalaista yritystoimintaa, työllisyyttä ja talouden kasvua.

Teollisuussijoitus sijoittaa suomalaiseen yritystoimintaan suoraan ja pääomasijoitusrahastojen kautta. Se sijoittaa

- yritysten nopeaan kasvuun
- kansainvälistymiseen
- yrityksistä versoviin uusiin liiketoimintahankkeisiin
- merkittäviin teollisiin investointeihin sekä
- toimiala-, yritys- ja omistusjärjestelyihin.

Suomen Teollisuussijoitus toimii yhdessä kotimaisten ja ulkomaisten sijoittajien kanssa ja näiden rinnalla lisää yritysten riskinottoa sekä rahoituksen, pääomasijoitusosaimisen ja verkostojen tarjontaa.

Teollisuussijoitus on osa kansallista innovaatiojärjestelmää, jonka tehtävänä on:

- uudistaa elinkeinoelämää
- edistää uuden teknologian kehittämistä ja hyödyntämistä
- luoda uusia kasvuyrityksiä sekä
- synnyttää työpaikkoja ja hyvinvointia.

Teollisuussijoitus tuo innovaatiojärjestelmän palveluiden ja muun rahoitustarjonnan rinnalle pääomasijoitusmuotoisen rahoituksen.

Teollisuussijoituksen toimintaa säädetään lailla ja asetuksella. Toiminnan on oltava pitkällä aikavälillä liiketaloudellisesti kannattavaa.

Suomen Teollisuussijoitus on osa Team Finland -verkostoa.

Lisätietoa

www.teollisuussijoitus.fi

2.3.8 Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra

Sitra on julkisoikeudellinen rahasto, jonka tehtävä on edistää Suomen talouden määrällistä ja laadullista kasvua, vakaata ja tasapainoista kehitystä sekä kansainvälistä kilpailukykyä ja yhteistyötä. Sitra toimii eduskunnan valvonnan alaisena. Sitra toimii sijoittajana kotimaisiin kasvuyrityksiin enimmäkseen yksityisten pääomarahastojen kautta. Taloudellisen tuoton lisäksi se tavoittelee sijoituskohteidensa valinnalla strategiansa mukaista yhteiskunnallista vaikuttavuutta. Sitran sijoitustoiminta on markkinaehtoista, eli se noudattaa samoja sijoitustoiminnan periaatteita kuin muutkin sijoittajat.

Sitra osallistuu aktiivisesti salkkuyritystensä kehittämiseen ja tukee yrityksen menestystä osaamisen ja verkostojen avulla. Sitra käynnistää ja toteuttaa myös erilaisia hankkeita yritysten ja julkisten toimijoiden kanssa. Hankerahoitusta saavat hankkeet ovat osa Sitran sisällöllistä vaikuttavuustyötä, ja ne tähtäävät kestäväen hyvinvoinnin lisäämiseen yhteiskunnassa. Rahoitettavien hankkeiden tulee liittyä Sitran toiminnan keskeisiin teemoihin tai yksittäisiin avainalueisiin.

Lisätietoa

www.sitra.fi

2.4 Vakuudet ja takuut

2.4.1 Finnveran takaukset

Lisätietoa Finnveran toiminnasta: katso kohta 2.3.1 Finnvera Oyj: lainat.

Finnvera tarjoaa Suomalaisille pk-yrityksille omavelkaisia takauksia vakuudeksi yritysten rahoitustarpeisiin eri vaiheissa, kuten

- yrityksen perustamiseen
- investointeihin
- kasvuun ja kansainvälistymiseen

Finnveran takauksia voi käyttää vakuutena pankeilta, rahoitus- tai vakuutusyhtiöltä saaduille luotoille ja muille vakuussitoumuksille. Finnveran myöntämistä takauksista vastaa Suomen valtio.

Finnveran tarjoamat takaukset:

- **Finnvera-takaus** on tarkoitettu vakuudeksi erilaisiin pk-yritysten kotimaisiin rahoitustarpeisiin, kuten investointeihin ja/tai käyttöpääomaan sekä liiketoiminta- tai yrityskauppojen vaatimaan rahoitukseen.
- **Kansainvälistymistakaus** on tarkoitettu suomalaisen pk-yrityksen ulkomailla tapahtuvan liiketoiminnan rahoituksen vakuudeksi. Käyttötarkoituksena voi olla tytäryhtiön perustaminen tai tytär- tai osakkuusyrityksen tai toimipaikan investoinnit, kehittäminen tai kasvu.
- **Alkutakaus** on tarkoitettu alkaville, EU:n määritelmän mukaisille pk-yrityksille, joiden ensirekisteröitymistä on enintään kolme vuotta.
- **Vientitakaus** on tarkoitettu viennin kotimaisten vakuustarpeiden kattamiseen. Vientitakauksen avulla viejä voi saada pankista viennin valmistusaikaista tai toimituksen jälkeistä käyttöpääoman rahoitusta. Vientitakausta voidaan käyttää myös vastavakuutena pankille toimitustakauksissa ulkomaiselle ostajalle.
- **Ympäristötakaus** on vakuus ympäristönsuojelu- ja energiainvestointien rahoitukseen.
- **Alustakaus** on suomalaisen laivanvarustamo- tai laivanrakennustoimintaa harjoittavan yrityksen luotolle annettava vakuus.

Lisätietoa:

www.finnvera.fi

2.4.2 Finnveran vientitakuut

Lisätietoa Finnveran toiminnasta: katso kohta 2.3.1 Finnvera Oyj:n lainat.

Katso myös kohta 2.1.3 Kansainvälinen viennin rahoituksen sääntely ja yhteistyö

Finnvera tarjoaa vientitakuita sekä viejille että rahoittajille vientikaupan riskien kattamiseksi ja rahoitusongelmien helpottamiseksi.

- **Luottoriskitakuulla** viejä voi vakuuttaa vientikauppansa luottotappioiden varalta. Takuulla katetaan valmistusaikana tapahtuvaan kaupan keskeytymiseen liittyvää ja/tai ulkomaiselta ostajalta olevaan saatavaan liittyvää kaupallista riskiä. Takuulla voidaan myös kattaa ostajan maasta aiheutuvaa poliittista riskiä sekä suvereenia riskiä, kun valtio on luotonsaaja tai takaaja. Takuu voidaan myöntää yksittäiselle vientikaupalle tai limiittinä jatkuville toimituksille.
- **Vientisaatavatakuu** on tarkoitettu lyhyen maksuajan vientiin, ja sen avulla viejä voi vakuuttaa ulkomaiselta ostajalta viennin jälkeen olevat saatavansa luottotappioiden varalta. Takuu kattaa ostajasta johtuvan kaupallisen riskin sekä ostajan maasta johtuvan poliittisen riskin.
- **Ostajaluottotakuu** on vakuus luotonantajalle ulkomaisesta ostajasta, ostajan pankista tai ostajan maasta aiheutuvien luottoriskien varalta. Viejälle takuujärjestely merkitsee kauppahinnan saamista käteisehdoin ja luotonantajalle luottoriskin siirtymistä Finnveralle. Takuu kattaa kaupalliset ja/tai poliittiset riskit sekä suvereenit riskit, kun valtio on luotonsaaja tai takaaja.
- **Remburssitakuu** myönnetään pankille remburssin vahvistamiseen liittyviä riskejä vastaan. Takuun hakee remburssin vahvistajapankki.
- **Pankkiriskitakuu** suojaa kotimaisen vientiyrityksen pankkia tämän viejälle antamaan, kauppahinnan maksamista turvaavaan pankkitakaukseen liittyviltä riskeiltä. Takuu myönnetään pankille, joka antaa viejälle pankkitakauksen, johon pankki saa ostajan pankin vastasitoumuksen.
- **Investointitakuu** soveltuu sijoittajalle tai luotonantajalle ulkomaiseen investointiin liittyvien poliittisten riskien vakuudeksi.
- **Vastatakuu** myönnetään viejälle tai vakuudenantajalle vakuuden perusteettoman tai poliittisesta syystä aiheutuvan käyttöönoton varalta.
- **Rahoitustakuu** on vakuus viejän saamalle viennin rahoitusluotolle. Se turvaa luotonantajaa luoton takaisinmaksuun liittyviltä riskeiltä. Viejää takuu auttaa viennin rahoituksen vakuusjärjestelyissä. Takuu myönnetään pankille tai muulle luotonantajalle.
- **Raaka-ainetakuu** on tuontitakuu, jota voidaan käyttää raaka-aineiden pitkäaikaisen toimitussopimusten turvaamiseksi.

Lisätietoa

www.finnvera.fi

Appendix 2. Kysymyslomake

KYSYMYKSET YRITYKSILLE

Yrityksen taustatiedot

1. Nimi (ei julkaista)
2. Yrityksen toimiala
3. Henkilöstön määrä
4. Yrityksen liikevaihto

Kansainvälistymisen taustaa:

5. Miksi yritys kansainvälistyy (syyt ja tavoitteet)?
6. Millä tavoin yritys aikoo toteuttaa kansainvälistä kasvua / laajentumista? (Esim. yritysostot, oman tuotannon perustaminen kohdemaahan yms.?)
7. Oliko / onko kansainvälistyminen projektiluontoinen hanke?
8. Mille maantieteelliselle markkina-alueelle yritys aikoo tai / pyrkii
- 8.1. Miksi juuri kyseiselle alueelle?

Kansainvälistymisen kustannukset:

9. Mikä on viennin arvo (vientä = laskutus ulkomailta) ja osuus yrityksen liikevaihdosta?
 - a. Paljonko ennustatte viennin arvoksi 3 tai 5 vuoden kuluttua?
 - b. Paljonko arvioitte sen olevan senhetkisestä (=3 tai 5 vuoden päästä) liikevaihdosta?
10. Mikä on yrityksen tämänhetkinen tuotekehityksen budjetti?
 - a. Tuotekehityksen budjetin osuus yrityksen liikevaihdosta?
11. Kansainvälistymisen prosessin kustannusarvio prosessin alussa?
 - a. Oliko kansainvälistymisen prosessille tehty budjetti?
 - b. Mikäli kustannusarviota ei ollut tehty, miksi ei? Oliko sisällytetty jonkin muun toiminnon budjettiin? Tai oliko kustannuksista kuitenkin tehty jotain arviota?
12. Miten alkuperäiseen kustannusarvioon on päädytty? Onko laatimiseen käytetty ulkopuolista apua?
 - a. Kustannusarvio on laadittu itse.
 - b. Kustannusarvion laadintaan on saatu ulkopuolista apua, keneltä?

13. Kansainvälistymisen toteutuneet kustannukset projektin lopussa / tällä hetkellä?
 - a. Miten kustannukset ovat jakautuneet? (Esim. palkat, matkakustannukset, markkinointi, ostopalvelut, investoinnit, yritysostot yms.)
 - b. Mitkä kustannukset ovat syntyneet ostopalveluiden hankkimisesta?
14. Onko alkuperäinen kustannusarvio
 - a. pitänyt
 - b. ylitetty, miksi? Oliko tähän varauduttu?
 - c. alitettu, miksi?
15. Millä eri rahoituslähteillä kansainvälistymisprosessi on rahoitettu? Mitkä ovat niiden prosenttiosuudet?
16. Mikäli kustannusarviota on täytynyt kasvattaa tai se on ylittynyt, millä se on rahoitettu?
17. Mitä tekisit nyt toisin kansainvälistymisen rahoituksessa ja sen suunnittelussa?
18. Vapaamuotoista palautetta julkisille rahoittajille?